THORSTEN
HAVENER
O
MENTALISTA
Sei o que você está pensando
TODOS OS SEGREDOS PARA LER A MENTE
LeYa

THORSTEN
HAVENER
O
MENTALISTA
Sei o que você está pensando
TODOS OS SEGREDOS PARA LER A MENTE
LeYa

C

uidado com o que você pensa, alguém pode ler a sua mente. Quantas

v ezes desejou ter uma bola de cristal para saber o que se passa na c abeça de alguém? Fique sabendo que isso é possível, e sem recorrer à

m

agia ou qualquer tipo de ilusão. Com mais de 350 mil exemplares v endidos na Alemanha, e 400 mil no Japão, Thorsten Havener, nos e nsina os segredos para aprender a ler os pensamentos dos outros no

d

ia a dia, por meio de uma série de técnicas e exercícios práticos, b aseados na sua experiência pessoal e científica. Imagine só a

v antagem competitiva que você passará a ter, numa reunião de

n

egócios, na sua vida pessoal e sentimental, com uma ferramenta

d

essas na mão? Bem-humorado e espirituoso, o autor nos leva em uma

v iagem emocionante ao mundo mágico da sugestão, da linguagem

corporal e da leitura da mente.

Introdução

Tudo começou em 12 de abril de 1986. A partir dessa data nada

voltou a ser como antes, a minha vida mudou subitamente. Foi o dia

em que o meu irmão morreu num acidente de paraquedismo.

Algumas semanas mais tarde, enquanto arrumava o quarto dele,

encontrei, por acaso, uns artigos de magia que Christian tinha comprado

alguns anos antes de morrer. Nunca chegou a ser um *showman*, mas sempre foi fascinado pelo mundo da mágica. Por isso tinha se aventurado

nesse campo, embora tivesse renunciado aos seus esforços porque não gostava de aparecer em público. Durante toda a minha vida fui

justamente o oposto e, desde pequeno, gosto de atuar diante de pessoas

e de conversar com elas. A minha primeira oportunidade surgiu aos seis

anos, quando comecei a contar piadas num casamento. Ainda hoje me lembro perfeitamente dessa atuação.

No momento em que me encontrava no quarto do meu irmão com

aqueles artigos de mágica nas mãos, algo aconteceu: de repente, iquei totalmente fascinado, sentia-o, me vi subitamente atraído por aquele tema. Com a ajuda daqueles objetos pude me refugiar num universo sem

limites. Num mundo imaginário que pertencia apenas a mim e que, mesmo assim, eu podia dividir com outros sempre que quisesse. Em muito pouco tempo, o meu amor pela mágica transformou-se num vício implacável. Fiquei prisioneiro das suas inúmeras possibilidades e gastava todo o dinheiro que tinha em novos utensílios. Por vezes esperava ansioso durante semanas pelas encomendas que vinham de Munique ou

de Hamburgo, para onde enviava os meus pedidos. Quando por im

chegavam, fechava-me no meu quarto e ensaiava. Algumas destas

encomendas provenientes de Munique eram entregues pela minha

mulher, que naquela época trabalhava na empresa que eu havia

escolhido para as entregas. Só fui conhecê-la anos mais tarde, num congresso de mágicos e ilusionistas, e desde então ficamos juntos.

Neste sentido, 1986 viria a ser um dos anos mais importantes da minha vida, e os meses seguintes também me permitiram adquirir

conhecimentos decisivos e trariam encontros insubstituíveis. Justamente nesse verão viajei com um grupo de jovens até a França. Acompanhou-nos nessa viagem o mágico amador Jörg Roth. Ficamos amigos e

compartilhamos as nossas experiências relativas à magia. Aprendi muito com ele, e em dezembro do mesmo ano, ele estava ao meu lado no meu primeiro número — numa festa de Natal de uma paróquia. Tudo correu

surpreendentemente bem e, desde esse dia, soube: era isto que queria fazer.

A partir desse momento, todas as minhas viagens passaram a ter um único objetivo: experimentar mais as possibilidades do mundo da "arte do ilusionismo". Por exemplo, em Nova Iorque gastei toda a minha poupança em artigos de mágica, que, apenas com a ajuda de meu pai — e

às escondidas —, consegui levar de volta à Alemanha. A minha primeira

estadia em Viena foi exclusivamente dedicada à loja Viennamagic. No entanto, ainda não tinha conseguido a inar a lógica para a escolha da aquisição dos truques. Naquela altura comprava sem critério todos os ingredientes que o dinheiro me permitia. Entre eles, um porta-moedas que se incendiava ao abrir. Nunca iz este truque em público, mas, uma vez, ao ensaiá-lo num quarto de hotel, iz disparar o alarme de incêndio, deixando todos os hóspedes histéricos e fazendo com que tivessem de sair de seus quartos no meio da noite (só porque tinha experimentado um truque de magia).

Nessa época fazia mágica em qualquer lugar: na selva africana ou numa pequena ilha do arquipélago das Seychelles. Para mim, nada era tão importante como aquilo. Havia algo com o qual podia entusiasmar as

pessoas. Pela minha paixão dava o melhor de mim. Quando, em 1987, tive

a possibilidade de viajar com a minha mãe até a Califórnia, o iz unicamente porque o grupo passaria por Las Vegas. Eu queria, a todo o custo, ver o espetáculo de Siegfried von Roy. O que eu não sabia era que, nos EUA, os menores de vinte e um anos estavam proibidos de pedir até

um sumo de laranja quando não acompanhados por um adulto.

Assim, perante a ideia de eu acompanhar o grupo para ver um

espetáculo, o guia nem pensou duas vezes, como pude comprovar para minha tristeza. Mas, no inal, foi tudo muito diferente. Ainda durante o segundo dia da viagem, quando estávamos em São Francisco, percebi que não alcançaria o meu único objetivo. Por isso, por pura frustração, gastei todo o dinheiro que tinha numa loja de artigos de mágica em Fisherman's Wharf adquirindo os artigos mais caros e que iria usar nos

meus números, durante o meu tempo de escola e início da universidade.

Mas a minha mãe teve uma ideia genial para que eu fosse ao espetáculo:

“Vamos te maquiar para que pareça mais velho”, disse-me ela. Dito e feito. Mas o mais interessante, acrescentou, era que o efeito seria muito

mais convincente se eu me transformasse em mulher. Não me pareceu que seria nada di ícil: naquela época, tinha o cabelo pelos ombros, ainda não tinha barba e mais da metade do grupo sequer sabia se eu era rapaz

ou moça — pode-se ver a que ponto tinha chegado a minha obsessão. Dei

a minha aprovação ao plano: “Sim, vamos fazer exatamente isso.” E assim

fui maquiado e equipado com sapatos de salto alto, vestido de noite e carteira até a entrada do recinto. E o plano realmente funcionou: consegui ver o espetáculo! Foi fantástico. Sem dúvida, valeu a pena o esforço.

Quando, anos mais tarde, contei esta história a Siegfried, ele achou a maior graça e fumou um charuto comigo com todo o carinho. Felizmente,

não voltei a necessitar de tal truque — e, a longo prazo, não deixou quaisquer sequelas. Quatro anos mais tarde, fui novamente a Las Vegas,

já como Thorsten Havener, para ver o espetáculo de David Copper ield, meu ídolo de infância. Foi uma experiência incomparável, Copperfield era

um modelo a seguir e a sua arte tinha me influenciado imensamente.

Ainda durante os tempos de escola, eu fazia levitar garrafas de champanhe e mesas em incontáveis aniversários, festas de associações, festivais de verão, casamentos ou férias locais ou escolares. O meu repertório já contava com todos os clássicos: unir e soltar argolas, fazer aparecer e desaparecer bolas entre os dedos, etc. O programa completo.

Todo isso acompanhado por música de Pink Floyd, Steve Miler, Sting e Madonna. Nos anos de 1990, participei de concursos e me tornei mestre

de magia francesa na categoria *Magie Générale*. Ainda me lembro perfeitamente de quando fui com a minha mulher a Tours e do hotel modernista, todo de plástico, no qual nos hospedamos para poder

participar no concurso.

Já dá pra perceber que durante os tempos de escola eu achava que tinha uma única vocação: ser mágico. Isso não se provou inteiramente verdade, eu também teria gostado de me dedicar à música. Mas as músicas da minha banda, Reinhard and the Nobbers of Incompetention, não tiveram nem de longe o mesmo sucesso que as minhas atuações como mágico. Hoje já não sei se a causa foi o nome do grupo ou a interpretação musical.

A decisão de initiva em relação à minha carreira atual foi tomada durante a universidade, quando estudava Linguística Aplicada e

Tradução e Interpretação. Ainda durante os tempos de escola, já levava a

sério a mágica e me dediquei também a outros campos do ilusionismo: hipnose, linguagem corporal, técnicas de redirecionamento da atenção e

ocultismo. Estes temas realmente me interessavam. E foi durante os meus estudos na Universidade de Monterrey na Califórnia que,

subitamente, um dia — exatamente durante um exercício de tradução simultânea — fez-se luz. Ocorreu um instante concreto a partir do qual tive a sensação de que sabia o que o orador que estava a discursar ia dizer a seguir. Percebi imediatamente que conseguia saber qual o tema seguinte que o orador, cujo discurso eu deveria traduzir, iria abordar, e, desde então, tenho a sensação de reviver essa situação, cada vez com maior intensidade. Podia confiar na minha intuição! Este momento crucial

da minha vida sucedeu na primavera de 1998.

Quis imediatamente mostrar esta minha nova capacidade ao meu

público. Já na minha atuação seguinte pedi a um voluntário que pensasse

numa pessoa de quem gostava. Depois disse-lhe, sem rodeios, que estava

pensando na sua ilha Sabine. O homem começou a tremer e a suar da testa. Nunca tinha conseguido provocar tal reação com os meus truques clássicos. Esta experiência me ajudou a seguir com meu projeto de abandonar o ilusionismo convencional e me entregar à telepatia.

As pessoas perguntam-me constantemente: “Como é que o faz, senhor

Havener?” Uma curiosidade legítima, mas, no entanto, é na resposta que

reside todo o capital da minha atividade. É compreensível. Me perguntam

com tanta frequência que, depois de re letir por um tempo, questionei-me se não deveria mesmo partilhar algumas técnicas importantes com o

público em geral. Foi assim que cheguei à ideia de escrever este livro: iria oferecer uma visão da minha caixa de ferramentas mentais.

Explicaria que métodos são propícios ao dia a dia — e não apenas para o

palco. Além disso, poderia contar como utilizei esses métodos até agora e que resultados obtive com a sua execução. É exatamente a explicação de

tudo isso que se encontra nestas páginas. Uma vez dominadas as bases da observação, raciocínio e valorização e icientes, é possível que o leitor seja capaz de fazer como eu e adivinhar os pensamentos das outras pessoas. Passo a passo.

O que quero dizer é que o meu destino icou, por im, amarrado a 12

de abril de 1986. A minha vida teria se desenvolvido de maneira muito diferente, se o meu irmão não tivesse comprado aqueles artigos de mágica. Por isso gostaria de dedicar este livro ao meu irmão Christian.

Sinto muito a sua falta.

Munique, novembro de 2008

Capítulo Um

O MUNDO É O Q UE PENSAMOS

Os meus estudos de tradução e interpretação foram muito

interessantes e divertidos. Nessa época tive a oportunidade de

observar, todos os dias e meticulosamente, os mesmos oradores

enquanto recitavam seus discursos. Isso era muito importante para mim,

pois a minha tarefa como intérprete era, depois, a de traduzir esses mesmos discursos para outro idioma: fosse inglês, francês ou alemão.

Este trabalho exigia um grande esforço de concentração e rápida

capacidade de compreensão. Após alguns semestres, já conhecia

inconscientemente as particularidades de todos os oradores. Sabia

exatamente como se apresentava cada um deles: se gostava de abanar as

pernas, se passava os dedos pelo cabelo durante o discurso ou se olhava

preocupado para os lados quando icava nervoso. Tudo isso e muito mais.

Um dia me concentrei de propósito não no que diziam, mas na maneira

como se expressavam. Graças à mágica, tinha-me transformado num

grande observador. Ainda me lembro muito bem de uma ocasião em que

estava sozinho sentado na cabine, traduzindo, e, ao olhar com atenção uma única vez, consegui perceber quando o orador ia mudar de tema.

Quando percebia um dos sinais corretos, conseguia distinguir esse momento exato! Como já contei, este fenômeno aconteceu comigo na Califórnia em 1998. Mas qual o signi icado disso para mim e para o meu

trabalho? E mais: que conhecimentos podem ser deduzidos? Foram estas

as perguntas às quais tentei responder a partir desse momento.

A minha conclusão: a partir de um determinado momento me

concentrei com mais intensidade naquilo que antes tinha permanecido oculto para mim. Transformando a minha visão da realidade, podia reconhecer aspectos do mundo concreto que geralmente passam

despercebidos ou são desvalorizados por muitas pessoas. “O dinheiro está no chão, basta baixar-se e apanhá-lo”, 1 como se costuma dizer. Com observação e reconhecimento acontece exatamente o mesmo: basta

direcionar ambos para o objetivo correto.

A experiência da percepção

Durante trinta segundos observe o ambiente no qual se encontra.

Durante o próximo meio minuto, tente identi icar, a partir da sua posição, o maior número possível de objetos de cor azul. Depois continue a ler.

Encontrou muitos objetos azuis? Ótimo. Enumere então, sem voltar a

olhar, três coisas verdes no mesmo ambiente.

Repare: você se concentrou tanto num elemento que não reparou

nos restantes, ainda que lá estivessem! Muito simples: é desta forma

que a nossa consciência deixa de captar muitas coisas, uma vez que

esquecemos imediatamente aquilo que vemos sem assimilar. Leia a

frase seguinte:

"75,2 por cento dos inquiridos teve di iculdades em recordar — sem voltar a olhar — o número exato de participantes que repetiram a percentagem do início desta frase assim que acabaram de lê-la." E

você?

A minha opinião: quanto mais envelhecemos, pior observamos. Os

meus ilhos, pelo contrário, conseguem enxergar os elementos mais

incríveis ao seu redor e, muitas vezes, começam a usar as coisas de

maneira diferente daquela a que foram destinadas. Deixamos de

fazer isso quando somos adultos. Identi icamos algo e combinamos o

que vemos com as nossas experiências. É por isso que, com

frequência, não reconhecemos as coisas tal como elas são, mas sim através da elaboração de um mundo que passa por nossos próprios

filtros, como confirma o seguinte teste de leitura:

"Crtemenate que tmbaém cnheoce o etudso no qlua se dscoibsru que a

psiçoão das ltraes não ipormta. Só deev sre cerrtoa a piemrira e a úitmla. Já vmois as plvaraas tnatas vzees que smoos cpazeas de aterlar

a

oderm

de

mdoo

que

aarpece

o

sadgini ico

crorteo

amutatiocemante…"

Repare: as nossas experiências determinam o que vemos! Deixando de lado o fato de existir uma enorme quantidade de informação que

absorvemos sem perceber, é por meio dos nossos conhecimentos prévios

(ou, em todo o caso, daquilo que pensamos saber) que iltramos ainda mais pormenores cuja realidade completamos ou tentamos aperfeiçoar.

Tudo deve corresponder às nossas expectativas. Esta seleção é

extremamente importante, ainda que possa causar uma impressão

negativa, uma vez que se não a izéssemos, seríamos esmagados pela avalanche de informação.

Os nossos sentidos nos enganam constantemente. Quando vemos,

sentimos, cheiramos, tocamos e saboreamos, nunca somos capazes de perceber todos os aspectos de uma vez — faz parte da nossa natureza.

Os olhos, por exemplo, devem reproduzir um mundo tridimensional na retina, que é apenas bidimensional. Com isso já se perde uma grande quantidade de informação. Durante esse processo, os nossos órgãos da visão captam, apesar de tudo, cerca de um *gigabyte* de informação por segundo. Isto é uma barbaridade. Corresponde, por exemplo, a um

volume de dados de cerca de 500.000 páginas. Para poder extrair o essencial e signi icativo da informação, temos de escolher. E isto só nos é possível de maneira planificada.

George A. Miller mostrou na sua obra *The Magical Number Seven, Plus*

or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information [O

mágico número sete, mais ou menos dois: alguns limites na nossa capacidade para processar a informação], que as pessoas possuem

capacidade para perceber até sete (mais ou menos duas) unidades de informação de cada vez. Quando este número aumenta, o observador perde essa percepção e começa a distinguir as coisas de maneira errônea e faz com que desapareçam automaticamente através de uma espécie de mecanismo de autodefesa.

Um exemplo: uma pessoa conseguirá recordar corretamente os

números 1726404 depois de os ter visto uma única vez. No caso de 172640485 já não será tão simples. Isto acontece porque cada algarismo

acrescentado é uma unidade de informação adicional. No entanto,

quando se divide o segundo número em unidades de informação de três

algarismos, torna-se mais fácil recordá-los. É imediatamente dominado:

172 640 485. Viu só? Muitas pessoas conhecem a situação em que alguém organiza de maneira diferente um número de telefone que nos é

familiar e que, por isso, se torna di ícil de reconhecer instantaneamente.

Uma explicação: as pessoas habituam-se a agrupar o seu número de telefone segundo as seguintes sequências: “91 456 33 45”. E se alguém diz: “Sim, já o tenho: 914 56 33 45”, então será necessário transferi-lo para o nosso sistema para veri icar se está correto, uma vez que não foi

transmitido da maneira habitual. Reações como essa podem complicar muito as vidas das pessoas. Além disso: quando são excedidas as sete (mais ou menos duas) unidades de informação, as condições de

assimilação se perdem. O efeito de uma sobrecarga de informação é tão certeiro que esta técnica é usada até na introdução à hipnose!

Para sobreviver, temos, portanto, de iltrar constantemente os dados que são relevantes. É certo que é possível trocar esses iltros. Por vezes acontece de maneira espontânea: como quando se quer comprar um

carro novo. Assim que se tomou a decisão de qual o modelo concreto, parece

que ele surge por todo o lado. Não é que esse carro apareça mais

do que antes. O que acontece é que mudamos os nossos iltros e agora nos interessamos mais por esse modelo. É possível perceber essa nossa seletividade com mais clareza quando visitamos outra cidade ou estado: entre milhares de placas de carro, encontramos sempre as de nossa origem.

O mesmo fenômeno ocorre ao nos comunicarmos com as outras

pessoas: suponhamos que estamos numa festa e que permanecemos

algum tempo de pé, sozinhos. Conseguimos captar o burburinho à nossa

volta, mas sem ouvir ninguém em especial. De repente ouvimos o nosso nome algures. Muito provavelmente captaremos, entre todas as palavras

que nos rodeiam, precisamente essa. Estamos programados para reagir perante a menção do nosso nome. Mais uma vez, trata-se do fato de querermos — e conseguirmos — assimilar apenas uma parte de todos os

dados que nos rodeiam porque estamos condicionados por uma seleção concreta.

A este respeito tive uma bonita experiência há alguns anos: estava com

a minha mulher numa viagem de negócios e uma noite sentamo-nos a uma mesa com mais doze pessoas. Na sala estavam centenas de pessoas

e reinava uma enorme gritaria. Portanto, só era possível falar com quem

estivesse ao meu lado. De repente fez-se silêncio na nossa mesa. O meu vizinho paralisou a conversa. Tinha-me perguntado: “Posso fazer-lhe uma

pergunta pessoal?” Sem o saber, tinha usado uma das melhores técnicas

para conseguir captar a atenção de todos os presentes naquele momento.

Falarei sobre este tema no terceiro capítulo! Isto se deve ao fato de, pela nossa experiência, sabermos que após preâmbulo assim, o mais provável

é que a informação seja no mínimo interessante. Daí que as nossas expectativas sejam tão altas quanto. Quem sentava a meu lado acabou por não me fazer a pergunta.

Através da nossa própria experiência elaboramos expectativas em

relação ao ambiente que nos cerca e esperamos que estas se cumpram segundo aquilo a que estamos habituados: “O mundo é o que nós

pensamos”. Trata-se de um conhecimento fundamental. Um estudo

demonstrou que até mesmo as respostas ísicas poderiam ser

consequência de tal fenômeno.

Para esse estudo, foram separados dois grupos de camareiras de hotel

com excesso de peso. Um dos grupos foi informado de que havia um estudo cientí ico que a irmava que o trabalho de limpeza dos quartos demandava tanto do corpo quanto a prática de um esporte e que só de arrumar quartos todos os dias era possível emagrecer. O outro grupo não recebeu qualquer informação. Resultado: quase todas as voluntárias

do grupo de “esporte” tinham perdido peso após três semanas, sem ter alterado nada na vida! Esta experiência dá razão ao método cientí ico quando a irma que “as empregadas esperavam emagrecer, por isso

cumpriu-se o efeito”.

As nossas expectativas também in luenciam imensamente a maneira

como percebemos as outras pessoas. Quando nos apresentam alguém

como uma pessoa importante e de sucesso, essa pessoa nos parece diferente e provoca reações diferentes das que provocaria se estivesse diante de nós sem qualquer indicação explicativa acerca da sua

relevância. Fazemos inconscientemente tudo para que a imagem da

pessoa em questão encaixe no nosso esquema de expectativas. Também

há estudos que demonstraram este fenômeno. Para que avancemos para

tal comportamento, bastam apenas alguns sinais gestuais mínimos vindos

de quem temos diante de nós.

Um pequeno exemplo: foi dito a um grupo de professores que alguns alunos, escolhidos ao acaso eram mais inteligentes do que a média do resto da turma. Resultado: no inal do curso os alunos que tinham recebido os elogios antecipados

tiveram notas muito melhores do que os

outros! O grupo de quem mais se esperava era visto com melhores olhos.

Talvez os professores tivessem sido mais indulgentes com eles e, provavelmente, lhes tenham falado sempre com um tom diferente. A

chave: esse grupo apenas mudou através das expectativas dos professores! O que quer dizer: seja o que for que suponhamos,

encontraremos sempre provas para justi icar as nossas suposições.

Sobre a sugestão falarei mais detalhadamente no terceiro capítulo.

A nossa cultura, as nossas experiências, os nossos sentidos e as nossas

expectativas fazem com que o mundo seja para nós um lugar único. Por isso o mundo não é igual para ninguém. É aquilo que pensamos, como já

foi dito. Mas as nossas expectativas podem pregar peças, no caso de uma

alteração do ambiente que nos envolve em relação às nossas

experiências ou simplesmente quando as nossas expectativas são

erradas!

Expectativas e realidade

Leia as frases:

Este

é um

um livro interessante.

Esta

É a gota de chuva na

na pedra quente.

Thorsten

Havener é o

o Leitor de Pensamentos.

Reparou nas palavras repetidas? Certamente a maioria não

reparou. Isso é normal, uma vez que, devido aos nossos

conhecimentos e experiências, prevemos o inal das frases e não

prestamos tanta atenção ao que está escrito no papel. É normal

limitarmo-nos a seguir os modelos que interiorizamos ao longo de anos e custa muito nos desfazermos deles.

Observe a seguinte palavra e tente não a ler:

• Pensamento

O mais provável é que lhe seja impossível. Na nossa experiência, a percepção das letras numa ordem lógica é muito mais marcada do

que a do nosso sentido para as cores.

Pinte as seguintes letras na cor correspondente da palavra e leia de seguida não as palavras escritas, mas as cores que representam as palavras. Divirta-se e leia as cores o mais rápido e alto que lhe seja possível.

VERDE

vermelho

AMARELO

vermelho

AMARELO

vermelho

Agora outra vez. Pinte as palavras por esta ordem da esquerda para a

direita: vermelho, amarelo, vermelho, preto, amarelo, preto. Agora volte a dizer as cores em voz alta, não a palavra:

AZUL

vermelho

VERDE

Vermelho

VERDE

AMARELO

Conclusão: por causa dos nossos hábitos e experiências nos tornamos tão

prisioneiros dos nossos velhos modelos de pensamento, que nos é di ícil

descartá-los. É possível, embora não seja fácil, ver as coisas tal como são na realidade e não como pensamos que elas são.

A PRIMEIRA IMPRESSÃO

As nossas expectativas, sem dúvida, nos levam a pensar de formas determinadas. E como acabamos de ver, é di ícil abandoná-las. Por isso a

primeira impressão nos marca tanto e torna difícil retificar opiniões.

Imaginemos uma pessoa que ganha muito dinheiro. Certamente, não

será um homem velho e corpulento que aparecerá diante dos intelectuais olhos do leitor. Provavelmente imaginará um gestor bem preparado e bem apessoado de trinta e cinco a quarenta e cinco anos de idade com um terno de corte perfeito. Por que razão há poucas pessoas que, perante esta pergunta, imaginam uma mulher jovem e de porte esportivo

de *tailleur*? Isso também tem a ver com as nossas experiências e expectativas. Segundo os estudos, relacionamos certos traços a fenótipos

concretos. Por exemplo, associamos a boa forma a aspectos como

afetuosidade, simpatia e cordialidade. As pessoas musculosas parecem-nos mais intrépidas, enérgicas e disciplinadas do que as que são muito magras.

A aparência de uma pessoa determina então de maneira inevitável a primeira impressão que esta nos causa. Uma vez construída uma imagem

externa começamos a nos concentrar noutras qualidades, como o gestual

ou o sotaque e as formas de falar. Por vezes, isso altera a nossa avaliação, mas é muito di ícil mudar uma primeira impressão! Todos pensamos em

como nos vestir e arranjar — e mesmo o mais despreocupado dos

indivíduos, capaz de combinar um *blazer* castanho com calças azuis e uma camisa com riscas cor de rosa e laranja, também transmite algo com

seus trajes. Se isto é assim — o leitor deve estar se perguntando —, então o que vestir para causar a impressão correta?

Isso depende da impressão que se pretende causar. Um exemplo: se quer que lhe atribuam um estatuto elevado, terá de se vestir melhor do que as outras pessoas. Mas, também nesse caso, terá de variar em função

da situação: certamente que ninguém deseja ser o único de terno e gravata numa festa informal, e muito menos o único de *jeans* numa reunião de negócios enquanto os outros estão de gravata ou têm um belo

lenço. Assim, para uma festa: use roupas informais de primeira

qualidade, se quer chamar a atenção! Nos negócios, deve ser o mais bem

vestido, se pretende parecer o mais poderoso. Mas cuidado: estamos falando apenas de aparência; no entanto, não há qualquer dúvida de que

funciona. Se uma pessoa se veste ligeiramente melhor do que o seu superior, o mais provável é que este perceba isso e o considere como um

possível rival. Para que isso não aconteça, a qualidade das roupas não deve ser superior à do chefe.

As possibilidades de deduzir algo sobre uma pessoa que está diante de

nós através da sua aparência, portanto, estão determinadas. Do mesmo modo, é possível determinar ou ao menos in luenciar a própria imagem.

Nesse caso, vale a pena prestar muita atenção aos detalhes. De que

material é a roupa: já está gasta ou ainda está em bom estado? Tem joias? Se tem, quantas? Tem aliança? Os sapatos são modernos ou, pelo contrário, parecem velhos e estão sujos? Esta observação deve ser realizada com a máxima discrição. Ninguém se sente bem quando é observado fixamente.

Quando alguém sobe ao meu palco, concentro-me nesses pormenores

e tento criar uma imagem da pessoa. Foi assistir ao espetáculo de terno ou *jeans* e tênis? Ao cumprimentá-las, presto atenção principalmente às mãos. Têm a pele suave ou áspera? Mãos bem tratadas sugerem um trabalho de escritório, agência ou repartição. Pode ser que seja um médico, advogado ou banqueiro. Em qualquer caso, uma pessoa que tem

as mãos bem tratadas não trabalha na construção. No entanto, é possível

que um empregado de escritório tenha as mãos ásperas ou com calos.

Daí podemos deduzir que tem um passatempo do tipo artesanal. Ou que

pratica esportes: levantamento de pesos, escalada, golfe ou pesca. Sem que o interlocutor tenha pronunciado uma palavra já se sabe algo sobre

ele.

Outra coisa que pode fornecer pistas é a tonalidade da pele. Observe as falanges superiores dos dedos indicador e médio: os fumantes

incorrigíveis apresentam, nessa zona, manchas amarelas. Uma mão

amarelada também pode indicar um trastorno hepático ou biliar. Neste caso, a pessoa poderá ter tendência para a depressão ou é facilmente irritável. As pessoas com mãos esbranquiçadas costumam sofrer de

anemia e por isso mostram cansaço e apatia. O suposto contrário costuma

ocorrer em pessoas com mãos avermelhadas, que normalmente são

impetuosas e vigorosas. Atenção: as mãos avermelhadas também podem

indicar que a pessoa veio de um lugar frio e entrou numa sala quente. As

manchas vermelhas na pele podem indicar um consumo elevado de

álcool. Apesar de tudo, é muito fácil tirar conclusões erradas. De modo que é necessário ser prudente em relação a estes indícios.

Muito reveladores são os acessórios da pessoa: tem um pingente com iniciais ou um nome? Tem aliança? Talvez um anel com a inicial do seu nome? Que tipo de relógio tem? Um Rolex? Ou um Swatch? O Rolex é autêntico ou é uma imitação

barata chinesa? É cada vez mais di ícil de comprovar, mas quase sempre é possível observar pela pela aparência geral, se se trata de uma pessoa que pagaria vários milhares de euros por um relógio, ou se esse relógio não encaixa no seu estilo. O meu conselho: olhar sempre para os sapatos. Estão sujos ou são uma imitação

de couro barata? Então o relógio também não será autêntico.

Muitas vezes é possível saber pelo porta-chaves qual é a marca do carro. Muitos empregados também penduram no porta-chaves o logotipo

da sua empresa ou compram, por exemplo, um com forma de bola de golfe porque gostam. Tem um terno novo ou um que brilha um pouco nos

cotovelos? Quando uma mulher abre a bolsa, é possível lançar um olhar lá para dentro. Tem maquiagem das melhores marcas? Ou um brinquedo

ou uma chupeta? Através destes pormenores da simples aparência é possível conhecer algo sobre a pessoa sem nem falar com ela!

Há pouco tempo, durante uma apresentação, subiu ao palco uma

senhora com uma característica muito chamativa: uma parte do seu pescoço era ligeiramente mais escura. A forma da mancha era ovalada e

estendia-se do meio do pescoço até ao lado esquerdo. Assim que me apercebi da mancha, observei a mão esquerda da senhora. Como seria de esperar, estava muito bem cuidada e tinha as unhas curtas. E assim deduzi: a senhora tocava violino. Mas não o disse diretamente: “A senhora toca violino.” Decidi vender a informação de maneira um pouco

mais espetacular, e disse algo parecido com: “A senhora é uma pessoa que se interessa pelo belo da vida. Interessa-se pela cultura, por tudo o que é estético”. Quase nenhuma mulher com formação poderia negar isso! Depois acrescentei: “Ama a harmonia”. A música clássica é, na maioria das vezes, harmônica, e, além disso, nenhuma mulher negaria a constatação. “A senhora é alguém que”, continuei, “não apenas consome as coisas, mas que quer criar e manter-se ativa artisticamente. De todas

as formas artísticas que existem — literatura, pintura, teatro e as outras

—, a senhora escolheu a música”. Isso também era correto.

Nesse momento ela poderia tê-lo negado, porque na realidade eu não

tinha a certeza. Se o tivesse feito, não teria piorado a situação. Eu teria prosseguido com os planos desse experimento. Mas continuei a sublinhar

que me tinha vindo à cabeça Mozart, Bach e Beethoven — os três compuseram concertos para violino —, e que achava que ela tocava violino. Todos icaram surpreendidos: sabia algo que na realidade não podia saber e, no entanto, sabia porque — me perdoem pela falta de modéstia — sou um excelente observador.

Concentre-se nos detalhes

Entre os aspetos nos quais se deve sempre concentrar, encontram-se:

• Maneira de falar

Expressa-se com formalidade ou mais coloquialmente?

Tem sotaque?

• Gestos

As pessoas mais in luentes costumam movimentar-se de maneira mais

majestosa e lenta do que as que têm menos poder.

• Aspecto físico

As pessoas que estão em forma e têm um corpo bem treinado estão sempre em movimento. À noite preferem provavelmente dedicar-se a alguma atividade em vez de se sentarem diante da televisão. Daí que em geral não costumem conhecer todas as séries nem programas.

Como se distribui a musculatura na pessoa? Joga tênis ou prefere dançar?

• Acessórios

Tem um símbolo cristão, como um cruci ixo pendurado ao pescoço, ou

algum outro elemento que permita deduzir que religião professa? O

que revelam os piercings *?*

Conclusão: concentre-se em si mesmo, avalie a sua maneira de agir

e questione-se, para que seja mais receptivo ao que o rodeia.

Estes são apenas alguns exemplos relevantes. Com um pouco de prática você começará a reparar em muitas coisas que se podem deduzir de si próprio. Basta treinar com frequência a capacidade de percepção. Con ie

na primeira impressão, que geralmente costuma ser a correta. No

entanto, tenha sempre em mente que se trata dos detalhes, cuja

importância é limitada. Não é possível, através destes aspectos

exteriores, rati icar o caracter de uma pessoa com toda a segurança e sem mais informação. É evidente que há pessoas que se vestem mal ou de maneira pouco convencional e que possuem um estatuto muito

elevado, têm sucesso e são inteligentes.

A fachada revela apenas um aspecto da pessoa — a impressão que causa é outra história, a famosa "questão de gosto". Não se pode saber, através disso, se a pessoa é ou não digna. E é sempre necessário levar em consideração as possíveis contradições. É sempre uma questão de tato. Mas para captar uma boa primeira impressão, estas observações podem ser uma ajuda. Mesmo quando se trata apenas dos traços

exteriores, e sempre haja exceções à regra, na maior parte das vezes descobrem-se coisas que são verdadeiras. Emita as suas opiniões com sentido e empatia; assim, observando com atenção, poderá melhorar contínua e consideravelmente o seu conhecimento das pessoas.

É O QUE PARECE

Já expliquei como percebemos o ambiente que nos rodeia de uma

maneira iltrada por nossa experiência de vida — ou como grande parte

nos passa despercebido. O mundo é sempre aquilo que pensamos.

Quando nos concentramos no nocivo do ambiente que nos rodeia,

veremos então o mundo como uma fonte de maldade; as pessoas que são

capazes de ver o lado belo da vida são, de longe, muito mais felizes. Se o mundo é então o que pensamos, podemos escolher como queremos

pensar sobre o mundo. Há muitas coisas que não podemos mudar, mas temos

sempre a possibilidade de reagir de maneira positiva perante um

impulso. Por exemplo:

• Fico sempre aborrecido com o condutor que segue à minha frente ou prossigo tranquilo, sem me importar com o que aconteça? Admito, esta é

para avançados.

• Quando alguém me ofende, envolvo-me numa disputa verbal ou mantenho a calma e a discrição?

• Quando percebo que alguém está tentando me provocar, reajo com raiva e perco a cabeça ou tomo a agressão como um pequeno exercício

para a minha capacidade de improvisação e réplica?

Em uma outra apresentação, pedi a uma senhora do público que

escondesse um objeto pessoal na sala durante o intervalo. Só ela podia saber de que objeto se tratava e em que parte da sala se encontrava. A

minha tarefa consistiria então, uma vez terminado o intervalo, dizer que objeto era e encontrá-lo. Entretanto, a espectadora tinha de se

concentrar intensamente no caminho que eu deveria percorrer para o alcançar. No capítulo seguinte veremos como funciona esta experiência.

Nessa noite tratava-se de uma pessoa que estava a pensar na direção

incorreta intencionalmente, de maneira que me orientava para uma pista

falsa. Como tal, estava recebendo sinais contraditórios — ou era essa a impressão que eu tinha —, que não batiam certo. Estar diante de algumas centenas de espectadores sem saber onde se encontra o objeto

escondido pode ser muito desconfortável quando a expectativa é grande,

como era meu caso. No im de contas, tinha que cumprir a minha promessa. No inal, acabaria por ser a sensação da noite. Acontecia algo que não era comum aos espetáculos, eu disse a mim mesmo. Então disse

à voluntária de maneira espontânea, piscando o olho e em voz bem alta,

que assim o número não funcionaria. Depois felicitei-a e assegurei-lhe de que

não era muito habitual, mas que ela tinha conseguido me irritar.

A reação dos espectadores foi notável — perceberam que o que estava

acontecendo era excepcional, não acontecia todas as noites. Depois escolhi outra pessoa do público e repeti a experiência com êxito. Se tivesse reagido negativamente, teria estragado a noite. Nesta situação era impossível mudar o ocorrido, mas podia controlar a minha reação. Todos

queremos ver pessoas que agem com serenidade em situações

complicadas. Daí que nos ilmes o herói se depare sempre com um obstáculo que o deixa numa situação crítica, mas que no inal supera com

êxito.

Aqui vemos mais uma vez: cada experiência é o que é. São os nossos pensamentos que a convertem numa experiência boa ou má. A chuva arruina os planos de uma excursão ao campo, mas pode permitir

descobrir um museu ao qual não se teria entrado de nenhuma outra maneira. Dependendo de como avaliamos as situações, podemos vê-las como problemas ou como desafios. Por isso, para crescer, devemos tentar

sempre mostrar uma atitude aberta — é provável é que isso implique em

novas oportunidades constantes.

Além disso, devemos aceitar cada mudança que surge sem reservas e,

acima de tudo, sem preconceitos. Só assim teremos a opção de decidir o que queremos pensar acerca de cada situação. Para isso, é necessário tentar não fazer uma separação em categorias de bom e mau — não utilizar rótulos. Diga a si próprio: agora, é como é. Livre dos preconceitos, estará numa melhor posição para reconhecer as coisas como elas são na

realidade — não como gostaria ou não gostaria que elas fossem.

Desta maneira tomamos a responsabilidade nas mãos e deixamos de

nos render às circunstâncias externas. Quando começamos a procurar a

causa de uma situação em nós mesmos — e paramos de culpar o mundo

por tudo aquilo que nos acontece em cima dos outros —, então teremos sempre controle da situação. Isto nos permite reagir com inteligência e sensatez em cada caso, uma vez que, como já demonstrei, tudo pode parecer completamente diferente depois do segundo olhar.

Se utilizarmos esta estratégia com sensatez, enfrentaremos a vida com

mais tranquilidade. Isto possui o efeito psicológico de um vento que vem

de trás e nos empurra adiante. Está claro que, aqui, o destino é o próprio caminho. Haverá sempre situações que ultrapassam nossos limites de tolerância, mas serão cada vez mais raras. A maneira como pensamos sobre nós próprios e sobre o mundo tem muito mais in luência na nossa

vida do que poderíamos imaginar. A este respeito, Henry Ford a irmou o

seguinte: “Não importa se acredita que faz algo especialmente bem ou mal, em ambos os casos tem razão”. Devemos avaliar se os

acontecimentos que ocorrem em nosso redor nos impedem ou não de alcançar os nossos objetivos, uma vez que isso acarreta consequências para a nossa felicidade. Isto foi igualmente demonstrado por Richard Wiseman, um psicólogo inglês, através de um estudo em grande escala.

Wiseman se perguntou se a sorte ou o azar na vida das pessoas se baseia

na casualidade ou se poderia existir uma razão psicológica que

explicasse por que é que uns têm mais sorte do que outros.

Para isso procurou pessoas que se descreviam a si próprias como sortudas ou azaradas. Os voluntários deveriam analisar uma série de fotogra ias de uma página de jornal. Depois era-lhes perguntado quantas

imagens havia na página. No entanto, desconheciam o mais importante: Wiseman tinha “escondido” um texto a meio do jornal. Ocupava metade da página e dizia: “Ganhe 100 libras por dizer ao investigador que viu este anúncio”.

Os autoproclamados azarados tinham se concentrado tanto na

quantidade de fotogra ias que não viram o anúncio. Os sortudos, pelo contrário, estavam muito mais descontraídos, enfrentaram a situação com toda a calma, deram uma vista de olhos geral e quase todos ganharam o dinheiro. Wiseman demonstrou, assim, que estavam em

condições de aproveitar melhor as suas oportunidades do que os

restantes. Isto se deve ao fato de os nossos pensamentos in luenciarem os nossos atos e de atraírem a sorte ou, também, o azar! Wiseman

escreveu: "Os otimistas eram pessoas positivas, carregadas de energia e abertas a novas oportunidades e experiências. Os azarados reagiram com reservas, falta de jeito, medo e não estavam dispostos a ver nem a querer utilizar as oportunidades que estavam ao seu alcance".

1 Frase atribuída ao economista Silvio Gesell. (N. T.)

Capítulo Dois

O CORPO DENUNCIA OS NOSSOS

PENSAMENTOS

"Q uando alguém pensa muito e de maneira prudente, não só o seu

rosto mas também o seu corpo adquirem um ar prudente." Gostaria

de antecipar esta citação de Friedrich Nietzsche como lema para o presente capítulo. Quero mostrar ao leitor como é possível reconhecer na

pessoa que temos diante de nós aquilo em que se concentra e em que estado se encontra o interlocutor. Aprenderemos que efeitos produzem os nossos pensamentos na nossa linguagem corporal e como é possível reconhecê-los e decifrá-los.

Além disso, quero mostrar que a postura corporal também exerce um

efeito nos nossos pensamentos e emoções. Por último, apresentarei fórmulas verbais de hipnose com as quais será possível dirigir a atenção

das outras pessoas para áreas e temas que sejam importantes. Para demonstrar como se repercutem os nossos pensamentos e convicções no

ambiente que nos rodeia, proponho o seguinte exercício:

A experiência do construtivismo

Levante uma cadeira pela parte do assento. Ao fazê-lo, tente avaliar, tanto quanto seja possível, o peso da cadeira e depois baixe-a de novo.

Centre agora toda a sua atenção na borda superior do encosto. Depois

levante novamente a cadeira pela parte do assento. Resultado: quando

se concentra na borda superior do encosto com a intensidade e durante o tempo su iciente, terá a sensação de que a cadeira é mais leve.

Não importa como se explica esse fenômeno: na prática, qualquer um sentirá que o objeto levantado é mais leve, se concentrar a atenção no seu ponto mais alto ou mesmo "no ar do espaço envolvente" (cerca de 30

centímetros).

Se os nossos pensamentos seguem uma determinada direção, o corpo

vai segui-la. É assim que uma pessoa decide como se sente. Recorde-se por um instante de alguma experiência incômoda. Reviva essa situação tão pormenorizadamente quanto possível. Como se sente ao fazê-lo? Qual

é a sua postura, está sentado ou de pé? Pense agora numa experiência agradável e recorde os sentimentos dessa situação com intensidade. Qual

é agora a sua percepção?

Fica claro que, por um lado, quando somos in luenciados por uma recordação desagradável icamos com a impressão de estarmos

desanimados; muito provavelmente genuinamente tristes. No entanto,

quando recordamos uma experiência positiva, desaparecerá a tensão e sentimo-nos animados e cheios de energia. Podemos alterar os nossos sentimentos muito rapidamente, apenas através do redirecionamento da

nossa atenção. Este método serve para controlar os sentimentos em situações complicadas. Somos nós mesmos que decidimos que

recordações queremos que estejam presentes.

A experiência do limão

Imagine que está segurando um limão na mão esquerda. Estique o braço para a frente e rode a fruta imaginária com os dedos. Sinta o caráter frio e refrescante da casca do limão. Observe diante de si a frescura e intensidade do verde da fruta. Inspire e cheire o agradável e fresco aroma do citrino. Agora leve a mão

esquerda à boca e imagine

que dá uma dentada no limão. Sente como se encontram os dentes com a casca e se liberta o sabor ácido da polpa na sua língua? Agora mastigue o pedaço que tem na boca; o sabor é fresco e ácido, não é verdade?

Percebeu-se que à medida que lia estas linhas se ia acumulando saliva na sua boca? Ativou o luxo de saliva utilizando unicamente os seus pensamentos. Quando dirigimos a nossa atenção para acontecimentos

concretos — neste caso, morder um limão —, todo o corpo acompanha essa representação. Uma vez que os nossos pensamentos também

produzem um efeito ísico, seria possível conseguir também o contrário?

Decifrar os pensamentos do nosso interlocutor através dos efeitos do corpo?

Evidentemente que não sou o único nem o primeiro que já abordou este tema. Antes de mim houve muitas pessoas interessantes que

investigaram estes fatos e izeram uso deles. Uma delas, por exemplo, foi o norte-americano J. Randall Brown. Nasceu em 1851 em St. Louis e descobriu, na escola, que era capaz de encontrar objetos que os seus colegas tinham escondido previamente na sala de aula. O aluno que tinha

escondido o objeto tinha apenas de lhe tocar na testa e concentrar-se profundamente no objeto. Randall Brown percebia, através desse

contato, em que direção tinha se colocado o seu colega e conseguia, assim, perceber os efeitos corporais dos pensamentos de todos os colegas!

Ao terminar os estudos, Brown continuou a realizar esta experiência em círculos restritos. Certa vez, a imprensa local estava presente e publicou um entusiástico artigo sobre a sua arte. Foi o início de uma bela carreira. Brown foi tão solicitado que realizou um *tour* de enorme sucesso, apresentando a sua experiência por todos os Estados Unidos.

Nessa altura o seu nome estava na boca de toda a gente. Onde quer que

atuasse, a imprensa ficava impressionada.

Outra pessoa que realizou esta experiência foi Washington Irving

Bishop. Ele copiou o sistema de encontrar objetos concentrando-se

profundamente na outra pessoa. Só que a intenção de Bishop era mais teatral do que a de Brown. Pedia que escondessem o objeto

desconhecido não numa sala, mas numa grande cidade. Depois vendava os olhos e avançava a toda a velocidade com uma carruagem puxada por

cavalos, sem conseguir ver, até a zona da cidade onde se encontrava o objeto escondido. Bishop foi um dos primeiros a conduzir um veículo às cegas. No entanto, os críticos a irmaram que a sua arte era mérito do cavalo e que para que fosse um verdadeiro milagre, a venda deveria ter

sido colocada no animal. Nem estas críticas conseguiram diminuir o fascínio pelas apresentações de Bishop, que não só viajou com a sua experiência pelos Estados Unidos, como também pela Europa. Mas ele

estava doente, e, durante uma extenuante atuação, teve um ataque epilético após o qual parecia estar morto — por esse motivo levava sempre uma carta que pedia que antes de se realizar uma autópsia ou um enterro, tivessem primeiro a amabilidade de veri icar se estava efetivamente morto.

Após uma das suas apresentações, Bishop sofreu outro destes

violentos ataques, e, contra a sua vontade expressamente escrita, foi-lhe realizada de imediato uma autópsia. Mais tarde, a mãe dele garantiu que

nesse momento ele não estava morto, mas que morreu por causa da autópsia. Bishop tinha apenas trinta e três anos, mas a sua arte sobreviveu.

A sua experiência acabou por ser conhecida na Alemanha e posta em

prática, entre outros, por um homem chamado Hermann Steinschneider.

O seu pseudônimo: Erik Jan Hanussen. Como tantos outros

representantes da arte da telepatia, Hanussen era também um vigarista,

o que lhe garantiu uma fama duvidosa. Nascido em Viena em 1889, ilho

de pais judeus, ganhava dinheiro durante a juventude com negócios de má reputação. Entre outros, trabalhou para o jornal *Blitz*, que, segundo os rumores, chantageava pessoas para desvendar acontecimentos

especialmente incômodos das suas vidas. Hanussen procurava

constantemente candidatos adequados.

Para além destas atividades, também se dedicou a incadamente a

temas como a clarividência, hipnose ou telepatia e, depois da Primeira Guerra Mundial, converteu-se num dos artistas mais ricos e in luentes do

cenário germanófono. Era conhecido por apresentar as suas experiências

telepáticas com uma velocidade incrível.

Adolf Hitler também icou fascinado com a arte e carisma de Hanussen

e ajudou-o — não obstante as suas raízes judaicas — a lançar a sua carreira. Entre outros, Hanussen fundou, com o apoio do Partido Nazista,

o Palácio do Ocultismo em Berlim. Aí organizava sessões de espiritismo e

ocultismo para os líderes nazis e para a alta sociedade da época. Depois

de Hanussen prognosticar em público a extinção do Reichstag em 1933, tornou-se evidentemente perigoso aos olhos dos dirigentes. Após uma atuação em março de 1933, os nacional-socialistas mataram-no a tiro num bosque de Berlim. O seu corpo foi encontrado dias depois. Embora Hanussen tivesse sido um homem de moral questionável, como artista conseguiu surpreender. Rodeava-o uma aura poderosa, muito especial e

pouco convencional. A história da sua vida inspirou Lion Feuchtwanger a

escrever o romance *Die Brüder Lautensack* (O irmão Lautensack), e Klaus

Maria Brandauer interpretou o leitor de mentes no ilme *Hanussen*. Aí ficou claro o grande secretismo que o rodeava.

O que é que têm estes homens? O que é que conseguem fazer que os

outros não conseguem? Em que capacidades se baseia o seu fascinante e

meteórico salto para o mundo dos leitores de pensamentos? São

perguntas para as quais eu também não tenho resposta. O meu — e muito em breve também o seu — segredo consiste em conseguir

perceber em que direção uma pessoa está pensando. Quando a atenção está concentrada em algo, a energia também acompanha essa

concentração. Com muito treino, auto con iança e intuição, qualquer pessoa pode aprender a perceber este poder único que emana de outra

pessoa. O termo técnico da arte deste poder é "movimento ideomotor", ou

seja, um movimento que se realiza inconscientemente, sem qualquer intenção, e que só se desencadeia através da imaginação. Conduz a reações involuntárias e quase impercetíveis. Isto foi de inido pela primeira vez em 1833 pelo químico francês Michel Eugène Chevreul.

Considera-se o inglês William B. Carpenter como aquele que descobriu este movimento ideomotor, embora não lhe tenha atribuído nenhum

nome. Ele conseguiu demonstrar que nos basta pensar num movimento para que os nossos pensamentos nos levem a executar minimamente

essa deslocação. Se por exemplo começarmos a pensar com intensidade na parede que está à nossa direita, deslocaremos involuntariamente o nosso corpo nessa direção. A arte consiste apenas em captar cada um desses movimentos impercetíveis e, através deles, perceber o que é que

alguém quer fazer em seguida. Até hoje só é possível descrever este fenômeno. Sabemos da sua existência, mas não temos nenhuma

explicação clara sobre suas causas.

Eu mesmo iz um número assim durante muito tempo no meu

repertório e os resultados eram excelentes. Cheguei a identi icar partes estragadas de uma máquina, adivinhei que planta um espectador tinha observado no jardim botânico de Munique e fui capaz até de encontrar objetos escondidos em algum lugar do nada pequeno centro da cidade de

Viena. Não quero privar o leitor da minha melhor recordação neste contexto: no bairro Neustadt em Viena há um teatro local no qual atuei durante a minha primeira turnê. Naquela ocasião apresentou-se um

voluntário para subir ao palco; um simpático senhor a quem pedi que realizasse a seguinte tarefa: "Por favor, observe a partir daqui a sala e ixe uma pessoa, sem dizer qual." Depois, sem que eu visse, pedi-lhe que

descrevesse resumidamente o aspecto do escolhido num papel. O

voluntário meteu-o depois num envelope. A minha tarefa consistia em entregar o envelope à pessoa escolhida e convidá-la para subir ao palco.

Aí seria por im lida a descrição em voz alta para que todos os espectadores pudessem checar. Peguei na mão do voluntário e

começamos a caminhar em direção à plateia. Depressa chegamos a meio

da sala. Eu tinha a certeza absoluta de que me encontrava diante da pessoa certa, e convidei-a para o palco. Tratava-se de uma bela jovem morena. Abri o envelope e li lentamente em voz alta: "Homem calvo. ." Aí

parei de ler. O público entrou em alvoroço! Ninguém é perfeito.

A experiência básica: ler pensamentos

Qualquer pessoa pode, com muita prática, aprender os princípios da

telepatia.

• Coloque uma fila de oito objetos numa mesa.

• Peça a um amigo que pense num desses objetos. Nunca tente adivinhar ao acaso qual ele poderia ter escolhido. Tome a decisão correspondente sem pressa.

• Agora peça ao seu voluntário para lhe agarrar o pulso esquerdo.

Tem de agarrar com força! Estenda a sua mão esquerda à altura das

ancas.

• Agora peça ao seu participante que pense na direção para onde tem

de deslocar a sua mão direita para pegar no objeto em que ele está pensando. Sem dizer nada, o seu interlocutor deverá guiá-lo e deverá

orientá-lo com os seus pensamentos se deve deslocar a mão para a direita ou para a esquerda, para a frente ou para trás.

• Agora coloque-se diante do seu voluntário, ligeiramente para um dos lados, e passe a mão direita por cima dos objetos sobre a mesa. Tente com isso perceber o impulso do seu companheiro.

• Mantenha o braço esquerdo rígido e procure manter a mesma distância entre ambas as mãos.

Os impulsos importantes aqui não são iguais para todas as pessoas.

Por isso não posso descrever a sensação — terá de ser o leitor a

sentir por si próprio e aprender a diferenciar as pequenas variações. Não desanime se não funcionar imediatamente. Esta

experiência funciona melhor com umas pessoas do que com outras.

É assim mesmo. Com um pouco de prática é possível alcançar bons resultados.

No caso desta experiência funcionar e o leitor conseguir adivinhar os objetos que estão na mesa, então deve tentar aumentar o raio de ação.

Deixe o seu voluntário escolher com os seus pensamentos objetos de uma divisão e tente adivinhar quais são. Aproxime-se e afaste-se sempre do seu voluntário. Preste atenção a todos os sinais corporais: para que direção apontam os pés dele, e quando relaxa o corpo?

Não posso a irmar quando se adquire sensibilidade su iciente. É

necessário continuar tentando sempre, reconhecer cada detalhe

com a máxima concentração. O objetivo é que, ao fazê-lo, chegue o momento em que não se sigam os pensamentos, mas que se perceba

através da intuição um caminho dirigido pelo saber.

A MENTE DIRIGE O CORPO

O que quer que façamos, revelamos sempre algum tipo de

comportamento! Transmitimos continuamente sinais para o ambiente

que nos rodeia. Inclusive quando estamos quietos no metrô, lendo o jornal calmamente e em silêncio ou olhando ixamente para o chão, a nossa postura expressa algo. Paul Watzlawick, conhecido psicoterapeuta,

comunicador e colaborador do grupo de Palo Alto, é o autor da frase:

"Não podemos não comunicar". O importante então é que aprendamos a

interpretar corretamente todos os sinais enviados pelos outros e que estejamos conscientes dos nossos. Um dos participantes num seminário que dei sobre o tema da comunicação encontrou a base do problema e disse: "A comunicação

não é o que dizemos, mas o que chega aos outros!”

E é precisamente disso que dependem todas as reações que se seguem.

Em cada processo comunicativo existem múltiplos planos a partir dos quais são enviadas mensagens. Para o nosso caso, interessam apenas

três:

• O plano do conteúdo (o significado das palavras que se disseram).

• O plano da voz (se falamos em voz alta ou baixa, com velocidade rápida ou lenta, com tom trêmulo ou firme).

• O plano da linguagem corporal (mímica, gestos e postura corporal).

A este respeito, o professor da Universidade da Califórnia em Los Angeles, Albert Mehrabian, realizou estudos cujos resultados são

extremamente interessantes. Mehrabian quis saber qual é a intensidade

produzida pelo efeito da voz e da linguagem corporal que chega ao receptor das nossas mensagens. O resultado: apenas 7% de um

endereçamento é determinado pelo conteúdo. Os 93% restantes são

transmitidos através do corpo (55%) e pela voz (38%)! Evidentemente, vale a pena escutar e observar com mais atenção.

Esta descoberta poderá parecer estranha à primeira vista. Mas

imaginemos a seguinte situação com um casal, em que o homem diz: “Há

muitos anos que somos felizes juntos. Quero passar o resto da minha vida

contigo”. Ajoelha-se diante da mulher e pergunta: “Quer casar comigo?”

Ela olha ausente, como se atravessasse o homem com o olhar, vira os cantos dos lábios para baixo, encolhe os ombros enquanto abana a cabeça devagar e, com ar monótono, responde: “Sim”.

Estou convencido de que o homem não icará muito satisfeito com a resposta. Isto se deve ao fato de que a mensagem recebida não

corresponde ao conteúdo das palavras que foram emitidas. Falamos de

incongruência sempre que “o quê” e o “como” não coincidem, ou seja, que

o conteúdo não corresponde à linguagem corporal ou ao tom. Portanto, durante uma conversa devemos nos concentrar na linguagem corporal e

na voz para fazer uma comparação com o conteúdo. Isto permitirá identi icar possíveis incoerências e com isso perceber muito mais mensagens do que quando nos ixamos apenas nas palavras. Como é

possível observar mais pormenorizadamente? A que é necessário

prestar especial atenção?

O primeiro passo: comprometer-se com a observa ção detalhada e

sistemática a partir deste momento. Isso não quer dizer, de maneira alguma, que, a partir de agora, o leitor não deve nunca mais despregar os olhos dos interlocutores! Signi ica apenas que terá de desenvolver uma versão melhorada das suas antenas. Muitas vezes não captamos as coisas

que acontecem à nossa volta com a atenção su iciente. Mas somos

capazes de o fazer, se assim o desejarmos. Para aqueles que nunca se cansam destas incríveis experiências e querem continuar a ensaiar, aqui

deixo uma nova possibilidade:

A experiência do relógio

Enquanto lê esta linha, cubra com a mão direita o seu relógio no pulso esquerdo (se o usa no direito, cubra-o com a mão esquerda).

Certamente que usa esse relógio há muito tempo e que olha para ele várias vezes por dia para saber as horas.

• Poderia dizer-me — obviamente sem olhar — se o relógio tem numeração romana ou árabe? Em que parte se situam? Em todos os

números ou, por exemplo, apenas no doze?

• O seu relógio tem entre as marcas das horas pequenos pontos para assinalar os minutos? Se sim, diga quantos sem olhar!

• O seu relógio tem a data? Se sim, que número apresenta neste momento?

• O seu relógio tem alguma inscrição no mostrador? Se sim, o que diz

exatamente e em que parte se encontra?

• O seu relógio tem ponteiro dos segundos?

Agora, dê uma olhadinha rápida no relógio e volte a cobri-lo com sua

mão. Uma grande parte dos leitores, apesar de ter acabado de olhar para o relógio, não será capaz de dizer a hora exata. .

Para aqueles que não usam relógio de pulso, uma experiência

alternativa:

• Quais as cores da logomarca da RTL (TV Alemã)?

• Como se escreve o nome da cadeia de fast food: McDonald's ou Mc Donalds?

• Qual a cor do sofá dos Simpsons?

• Quantas colunas/vigas tem a ponte da nota de 5 euros e onde ica o

número de série?

• Quais as cores da logomarca da Google?

Por aqui se pode ver a nossa imprecisão quando observamos. Quase tudo

isto está bem à nossa vista todos os dias e mesmo assim não somos capazes de o recuperar. O nosso subconsciente conhece os detalhes concretos, mas não conseguimos recordar de maneira ativa.

Há alguns anos, tinha contratos frequentes para festas e restaurantes

e me apresentava para pequenos grupos, a maioria das vezes de cerca de dez pessoas. Entretinha os convidados enquanto estavam à mesa e me

encarregava de manter um ambiente descontraído. Para isso era

especialmente importante animar cada grupo de maneira individualizada

e reagir em conformidade. A uma distância tão pequena, sempre podia perceber, não importava o público, havia sempre pessoas que

mostravam um elevado interesse assim como outras que manifestavam o

seu ceticismo.

Nesta época eu usava uma tática que expliquei no capítulo anterior: analisava a fundo a aparência exterior de uma pessoa e procurava discretamente algo que me pudesse fornecer alguma pista sobre o seu per il. Obtinha sempre uma reação positiva quando a irmava: “Você é muito cético, mas isso é normal para uma pessoa do signo de Aquário”.

Evidentemente que dizia o signo zodiacal correspondente para cada caso,

e claro que a pessoa em questão icava muito espantada. Como o iz? A solução é muito simples: todos aqueles a quem falei assim traziam um io

ao pescoço com o seu signo do zodíaco. Como na maioria dos casos o usavam sempre, esqueciam-se. O mais engraçado é que nunca

conseguiam descobrir a solução por eles próprios. Tinham de ser

ajudados por um terceiro com quem no final trocavam um sorriso amável

e conspirador. Na maioria das ocasiões já tinha do meu lado o cético, e não contra mim.

Quando este truque é posto em prática, é extremamente animador

observar a estupefação que é capaz de provocar. Leonardo da Vinci já se

lamentava da singularidade das pessoas para “olhar sem ver, ouvir sem

escutar, tocar sem sentir, comer sem saborear, se mexerem sem estarem

conscientes dos seus músculos, respirar sem cheirar e falar sem pensar”.

A partir de agora tente não cometer mais estes erros. Concentre-se conscientemente na pessoa que está na sua frente desde o primeiro momento e, quando falar, dedique-lhe toda a sua atenção. Verá como não

só descobre muito mais do que antes, como também receberá um

tratamento muito mais amável. Mas não é su iciente uma observação minuciosa, é igualmente necessário saber o que observar. É

precisamente disso que vamos falar agora.

OS OLHOS: O ESPELHO DA ALMA

“Se o olhar não convence, os lábios não podem persuadir.” Assim explicou acertadamente Franz Grillparzer. Um grande número de

pessoas já se lançou na procura de padrões com o objetivo de ordenar ou

catalogar convenientemente os sinais das diferentes possibilidades de comunicação. Para elas, não se trata de dogmas nem de leis, mas muito mais de valores de aproximação com os quais se orientar. Estes seriam uma valiosa ajuda no caminho da extensa decodi icação para analisar os

impulsos que as pessoas manifestam.

A informação necessária para isso é emitida pelas ligações de acesso ocular, as *Eye Accessing Cues* da programação neurolinguística (PNL).

Esta técnica é referida por Richard Bandler e John Grinder. O termo

“neuro” faz referência à nossa percepção dos cinco sentidos. Tudo o que

captamos chega ao cérebro através dos sentidos (visão, audição, olfato, paladar e tato). O cérebro assimila esses prognósticos e adapta todas as mensagens correspondentes com as experiências e percepções passadas.

Este fenômeno neuronal interno pode produzir um intenso efeito mental

e ísico. Pense no exemplo do limão — ao evocar o pensamento “limão”, começa a crescer-lhe água na boca. Linguisticamente equivale ao

processamento da linguagem: simplesmente através de texto escrito

produziu mais saliva. A maneira como tratamos estes processos interage

com os nossos modelos de pensamento (“o mundo é o que nós

pensamos”).

Estes modelos de pensamento ou padrões são chamados “programas”

na PNL. Nela entende-se que experimentamos o mundo através dos

nossos sentidos e analisamos os estímulos num processo mental

consciente e inconsciente. Neste sentido, o sistema neurológico —

sistema nervoso vegetativo — é ativado e com ele o corpo reage de novo.

Recordando: a energia segue a atenção. Esta ligação aplica-se aqui.

Nem todas as pessoas processam os estímulos com a mesma

minuciosidade do ponto de vista do pensamento. Pessoas diferentes pensam de maneira diferente — não me re iro com isto ao conteúdo dos

seus pensamentos, que felizmente não é igual para todos, mas à maneira

como estes se ligam aos sentidos. Uns "veem" mais nos seus

pensamentos, enquanto outros os "ouvem" mais. Um terceiro grupo, por outro lado, "sente-os". Assim, o padrão de abordagem é uma questão de tipologia que se costuma reconhecer nas escolhas linguísticas. Uns dizem:

"Este plano transmite-me boas sensações." Outros: "Vejo aí uma boa oportunidade." E por último, outros opinam que "O plano soa bem'. Os nossos pensamentos estão portanto sempre intimamente relacionados

com os sentidos primários.

Assim que se inicia contato com alguém, a partir da sua reação começará automaticamente a pensar num destes três sistemas de

representação. A partir desse momento a nossa tentativa ica mais instigante: não apenas podemos indagar escutando com atenção se o nosso interlocutor vê uma imagem, ouve um ruído ou sente algo ao recordar certos pensamentos. Também podemos averiguá-lo observando

os seus olhos! Os olhos atuam como uma janela, como um acesso para o mundo interior.

A linguagem da experiência ocular

Observe a imagem seguinte: as direções foram desenhadas como se tivesse uma pessoa à sua frente.

V = visual (concepção gráfica)

A = auditivo (percepção de ruídos)

C = cenestésico (concepção sensorial; contato, sensações, também cheiros e sabores)

re = recordação (recuperação da memória)

c = construído (inventado)

di = diálogo interno

Os olhos deslocam-se para cima quando uma pessoa pensa numa

imagem (V), diretamente para o lado quando se ouvem ruídos ou

palavras (A) e para baixo à esquerda quando se trata de uma sensação sinestésica. Coloque-se em frente da pessoa e ixe-se, provavelmente

pensará numa imagem. A propósito, o que é conveniente observar: algumas pessoas, incluindo 50% dos surdos, realizam os movimentos oculares de maneira inversa.

Nem mesmo os mais fervorosos defensores da PNL a irmam que este

padrão é idêntico para todas as pessoas. No entanto, a alta precisão deste método de análise é convincente. No caso de se estar diante de alguém que reage de maneira diferente, sempre haverá coerência e consistência.

Suponhamos que alguém pense numa imagem e olhe para baixo, em vez

de olhar para cima. Então essa pessoa olhará sempre para baixo quando

tem uma imagem na cabeça; lembre-se disso para os casos seguintes.

A PNL permite-lhe mais: dependendo de se o interlocutor olha para a

direita ou para a esquerda, é possível perceber se está a evocar uma recordação ou a construir um pensamento!

Por exemplo, com as seguintes perguntas, os olhos do seu interlocutor

deveriam deslocar-se geralmente para cima e para a direita, a partir do seu ponto de vista, uma vez que se trata da representação de uma recordação:

- Nos semáforos, que luz está em cima, a vermelha ou a verde?

- Quantas árvores tem o seu jardim?

- De que cor são os olhos da sua mãe?

• Quantas portas tinha seu último apartamento?

Com as perguntas seguintes, os olhos do seu interlocutor dirigem-se horizontalmente para a direita, a partir do seu ponto de vista, uma vez que se trata da recordação auditiva de sons, ruídos ou palavras:

• Pense na sua canção favorita!

• Que letra vem antes do R no alfabeto?

• Consegue ouvir a voz do seu melhor amigo?

No seguinte conjunto de perguntas, os olhos do seu interlocutor

deslocam-se para cima e para a esquerda, a partir do seu ponto de vista,

uma vez que as respostas são construídas de modo visual:

• Que aspecto tem o seu melhor amigo, se pintar o cabelo de cor de rosa?

• Que aspecto tem a sua sala, se ficar móveis?

Nos monólogos, os olhos do seu interlocutor deslocam-se para baixo e

para a direita, a partir do seu ponto de vista, uma vez que se trata de um tipo de diálogo interno. É possível provocar esta reação, por exemplo, pedindo a uma pessoa que se pergunte a si própria o que é que se propõe.

Quando se trata de sentimentos, as emoções e o tato, os olhos do seu interlocutor deslocam-se para baixo e para a esquerda. Isto acontece, entre outros casos, quando se pede a uma pessoa que se concentre na temperatura dos seus pés. Outros exemplos:

• Conhece a sensação de como, quando está a nadar, a água acaricia o seu corpo?

• O que é que sente quando, no inverno, está comodamente sentado numa casa aquecida e sai para o frio do exterior?

Para poder observar os movimentos oculares, as entrevistas na televisão

são muito úteis. Além disso, pode-se realizar outro exercício, de preferência com um voluntário que não conheça muito bem.

A experiência ocular

Sente-se diante do seu voluntário e não lhe explique o que é que vai fazer. Faça algumas perguntas para poder decifrar o seu sistema de representação.

Comece com perguntas de recordações visuais:

• *De que cor são é o estofado do seu carro?*

• *De que cor são os olhos da sua mãe?*

• *Que forma têm os números da porta da sua casa?*

Todas estas perguntas estão relacionadas com coisas que o leitor — e

o seu voluntário — já viram alguma vez. Agora faça perguntas sobre

situações que ainda não ocorreram e têm de ser construídas:

• *Que aspecto teria, se se visse através dos meus olhos?*

• *Que aspecto teria com o cabelo pintado de cor lilás?*

Agora formule perguntas de tipo auditivo:

• *Qual é a sua peça musical favorita?*

• *Qual é a porta da sua casa que mais faz ruído ao abrir e fechar?*

• *Consegue imaginar como alguém que você sinta estar muito*

próximo diz o seu nome, de uma maneira especialmente agradável?

• *Consegue ouvir a si mesmo cantando* "Noite Feliz"?

Por último, uma série de perguntas sinestésicas:

• *Como se sente quando se levanta de manhã?*

• *Que sensação lhe dá o toque do pelo de gato?*

Aqui há que se levar em consideração que todas as expressões

introdutórias como "penso que", "estou convencido de que", "creio que"

ou "sei que" fazem referência a respostas não especí icas. Procure, na medida do possível, não as usar, uma vez que o movimento ocular o poderá confundir. Formule sempre perguntas claras, como as anteriores:

como sente isto? Que aspecto teria aquilo?

No caso de não conseguir classi icar o movimento dos olhos do seu voluntário, tente perceber o que está a acontecer no seu interior.

Concentre-se bem no tipo de informação do que está a ser perguntado e

no movimento ocular incipiente. Pergunte de maneira concreta no caso de não conseguir entender ou decifrar algo. Só assim poderá desenvolver

a sensibilidade necessária. Ao observar tudo com interesse, você

conseguirá acessar uma fonte de informação sobre os processos mentais

que os seus interlocutores estão a desenvolver.

O mágico nova-iorquino Steve Cohen nos apresenta um caso com o

qual você poderá aplicar com êxito sua nova técnica. Com este método, é

possível selecionar os pensamentos da pessoa, seguindo o caminho do seu olhar imperceptivelmente. Para começar, escolha um voluntário cujo

movimento ocular você seja capaz de interpretar. Pouco a pouco, à medida que o tempo passa, e for adquirindo mais experiência, será mais

fácil pôr em prática o princípio adequado.

Experiência: ler nos olhos

Sente o voluntário à sua frente e diga o seguinte:

• Imagine que está a passear por um bosque. Vê um pássaro

maravilhoso. Imagine-o pousado num ramo da maneira mais

detalhada que conseguir: as penas, o tamanho, a forma do bico.

• Agora imagine que está sentado num estacionamento. De repente soa o alarme de um carro. Escute pormenorizadamente o som do sistema de alarme.

• Por último, recupere da sua memória a sensação de comer pizza com

a mão. Imagine que tem os dedos gordurosos e os acaba de limpar com um guardanapo.

• Imaginou três situações diferentes: o pássaro no bosque, o alarme e a pizza gordurosa. Escolha uma das três e pense nela com atenção.

Recupere esse pensamento de novo passo a passo.

Observe então, com atenção, os olhos do seu voluntário. Se olham para cima está a pensar no pássaro, se olham para um dos lados trata-se do alarme. Quando pensa na pizza *, o olhar aponta para baixo. Diga à pessoa em que é que ela está pensando. Uma vez que ela não sabe que*

o movimento dos seus olhos a denunciou, não encontrará nenhuma explicação para o fato de ter descoberto a resposta e ficará perplexa.

Quando se trata de comunicação não verbal, as pantomimas de Samy Molcho e suas observações sobre corpo e a sua expressão não devem ser

deixadas de lado. O seu livro *Körpersprache* [Linguagem corporal] foi uma das primeiras obras que li sobre este tema. Até hoje continua a ser

um dos meus livros preferidos. Foi ele o primeiro a quem ouvi falar dos

seguintes conceitos:

O QUE REVELAM AS PUPILAS

Comecemos pela observação das pupilas. Estas reagem em função das

condições da luz: se há muita luz, retraem-se; se há menos luz, dilatam-se para que possamos ver melhor. No entanto, o tamanho também muda frequentemente, mesmo que não mude a intensidade da luz.

A explicação: quando vemos algo que nos interessa, que ansiamos ter

ou que nos agrada, ainda que a intensidade da luz não varie, as pupilas dilatam-se. Assim, se o leitor estiver lertando com alguém e reparar que as pupilas se dilatam, pode continuar. . Mas ainda há mais: basta pensar

em algo agradável para que as pupilas se dilatem. E acontece o mesmo quando nos concentramos profundamente numa tarefa e deixamos de

lado todo o resto.

Mesmo sem termos consciência disso, assimilamos que as pupilas

dilatadas se associam a sentimentos positivos. Por isso as pessoas que apresentam

esta característica parecem à primeira vista mais

encantadoras e atraentes que as restantes. Para conseguir a ligação destes conhecimentos já fundamentados foi necessário realizar

numerosas pesquisas. Entre outras, mostrou-se a um grupo de homens uma série de fotogra ias da mesma mulher. Numa das imagens foram retocadas as pupilas para que parecessem maiores. A grande maioria dos participantes considerou que essa imagem era onde a mulher

aparecia mais atraente. Um dado: nas sessões de fotogra ia os focos emitem uma luz muito intensa, de maneira que as pupilas das modelos se

retraem. Através de programas de computador, as pupilas são retocadas

para icarem dilatadas e adequadas para as capas de revistas de moda, deixando as modelos mais atraentes e, consequentemente, aumentando as vendas da publicação. Outro conselho: as pupilas das pessoas de olhos

escuros são muito mais di íceis de observar devido ao pouco contraste.

Neste caso, é necessária ainda mais atenção na observação.

Pelo contrário, quando algo não nos agrada, as nossas pupilas

contraem-se — no sentido mais estrito da palavra, nos fechamos. Quando

as pupilas se retraem sem que haja alteração na intensidade da luz, podemos deduzir que o nosso interlocutor quer se isolar e que algo o desagrada. Logo aqui também vale a ideia de que basta recuperar pensamentos desagradáveis para conseguir uma retração das pupilas.

Muitas pessoas acham que os olhos revelam algo acerca do seu

interior e protegem-se contra isso. Os sinais traiçoeiros são muito di íceis de reconhecer através de óculos de sol. Já alguma vez viu um jogo de pôquer na televisão? Alguns dos jogadores usam sempre óculos escuros

para se protegerem dos olhares dos adversários. Não querem que olhem

para eles e consigam perceber quando vão subir a aposta se têm um

bom jogo ou se não vão a jogo porque têm uma má mão.

Mas a maioria das pessoas não sabe que os olhos revelam muito

acerca do nosso interior se alguém souber nos observar. O mais

importante é aprender em que se deve concentrar, uma vez que pouco se pode fazer para evitar estas alterações oculares, mesmo quando se quer fazê-lo. Nós não conseguimos controlar as pupilas, daí que

funcionem como boas indicadoras do que se passa com cada um.

O QUE NOS DIZ

O TIPO DE OLHAR

Quando discute com uma pessoa e chega a ameaçá-la, como olha para ela,

como se ixa nela, para onde dirige o olhar? Com certeza, diante de um confronto, você olha o interlocutor diretamente nos olhos e mantém esse

olhar! Entretanto, a musculatura da nuca ica tensa. O seu olhar é, no sentido mais estrito da palavra, penetrante, uma vez que olha para o outro no fundo dos seus olhos. O seu olhar envia um sinal claro ao interlocutor: "Tenho-te na minha mira, enfrento-te". Re lete uma

advertência, uma ameaça. E, de uma maneira geral, este tipo de olhar costuma ter uma resposta idêntica. A pessoa que estamos a enfrentar observa-nos exatamente como nós a observamos. Perde o primeiro que afastar o olhar.

Muito depende da duração, e existem leis para o encontro de dois olhares: imaginemos, por exemplo, que se sai para passear e se cruza na

rua com um desconhecido. Aqui pode acontecer o seguinte padrão:

olham-se nos olhos por um instante — dependendo da situação, talvez até se cumprimentem brevemente — e depois olham novamente em

frente. Este olhar rápido tem um signi icado enorme, uma vez que diz o seguinte: percebo-te e respeito-te. No entanto, se fosse demasiado longo, seria intimidante. O mesmo fenômeno é descrito por Samy Molcho em relação ao nosso comportamento nos elevadores: uma pessoa está

sozinha no elevador, que para e entra outra pessoa. Quando as portas se

fecham, geralmente olham-se nos olhos por um instante e depois olham para

outro lado, fazendo quase sempre algo sem qualquer sentido: um lê

o menu que está pendurado na parede, embora já tenha estado noutro restaurante. O outro percorre com o olhar as teclas do elevador e ao sair deste já se esqueceu qual o aspecto que tem, ou olha para algo que tem

na mão e o reconforte.

Se se estabelecer um diálogo sem contato visual, o outro icará

desconfortável. Portanto é inequivocamente descortês não olhar para a pessoa com quem se acaba de cruzar. Imagine um casal sentado no banco de um parque, quando passa uma bela moça correndo. A mulher pergunta algo ao seu marido, e ele responde, mas continua a olhar para a

atleta. Certamente a mulher se sentirá ofendida, porque não foi tratada segundo as convenções! Sente-se incomodada, ignorada, e com razão.

Se alguém quer nos impressionar a todo o custo, mas não tem

argumentos convincentes para esclarecer o seu ponto de vista, irá, quase

garantidamente, olhar para nós ixamente e sem afastar o olhar. Com isso, quer nos obrigar a manter a concentracão nele. Na realidade acontece o contrário: ao im de pouco tempo estamos tão ocupados em manter o olhar que já não prestamos atenção ao conteúdo do que está a

dizer. Por isso, numa discussão, deveria — se quer ser justo — dar sempre a oportunidade ao seu interlocutor de olhar para outro lado durante um instante. Com isso interrompe-se o luxo de informação em ambas as direções. Deste modo, oferece-se a oportunidade de organizar os pensamentos. Assim que voltar a estar receptivo, regressará o seu olhar. Aí sim o interlocutor está preparado para continuar a comunicar.

Mais di ícil é quando o contato visual é interrompido durante muito tempo. Aí pode ser que não volte a se estabelecer qualquer comunicação,

porque, pela nossa parte, já não contemplamos nenhum receptor para as

nossas palavras. Se, ainda assim, enviarmos informações, elas cairão no vazio. O nosso interlocutor está apenas presente em estado ísico, internamente já fugiu. Talvez não lhe seja possível abandonar a sala, e por isso, no mínimo, interrompe o contato visual. É também por isso que

é comum gritar "Faz o favor de olhar para mim!", quando discutimos e o

interlocutor não nos olha.

Mas não é apenas a duração do olhar que importa, a direção é

igualmente

importante.

Um

olhar

para

cima

não

signi ica

necessariamente que o interlocutor esteja lembrando de uma imagem.

Também pode acontecer que a pessoa esteja imaginando pedir ajuda a uma instância superior, como se dissesse: "Ai, Senhor, me ajuda."

Certamente o leitor vai achar a situação familiar: nos tempos de escola, depois de estudar muito para uma prova e, no dia anterior saber toda a

matéria de cor, quando chegava o momento da verdade, nada lhe vinha à

cabeça. Numa situação assim, é comum olhar para cima e pensar: "Que chatice! Eu sei a resposta! Está na ponta da língua, mas não me consigo lembrar, que raiva".

Aconteceu comigo algo parecido durante o exame oral de acesso à

universidade. Fui obrigado, pela minha escolha das disciplinas nucleares

— francês, inglês e geogra ia —, a me apresentar ao exame oral de matemática. Estupendo! Fui examinado por dois dos meus professores e

por um terceiro de outra escola. O meu professor de matemática era um

homem muito inteligente e só queria o melhor para nós. Por isso izemos

um pacto. Ele nos disse: “Não posso perguntar em que áreas vocês são bons, por isso quero saber quais são as que vocês menos gostam”. Todos

percebemos a ideia, e não quebramos nenhuma regra. Eu não gostava do

cálculo de probabilidades, e o meu professor propôs o seguinte: “Na parte obrigatória, dirigida por mim, vou fazer alguma pergunta sobre cálculo de probabilidades. O examinador externo dará esse tema por concluído e certamente continuará com outros temas em que você pode se sair melhor”. Foi essa a nossa estratégia.

No dia do exame, a primeira parte transcorreu como previsto. O

supervisor me entregou previamente um envelope com alguns exercícios

que eu tinha de resolver em meia hora. Atrapalhado, fui para o meu lugar e com as mãos a tremer tirei o papel do envelope. Folheei rapidamente os exercícios e tranquilizei-me — estavam todos ao meu alcance, incluindo os de cálculo de probabilidades, que estavam tão bem

explicados que eu os conseguia resolver. Tratava-se de diagramas de árvore simples, que eu tinha estudado até a exaustão. Depois da fase de

preparação, a banca me chamou e tive de explicar no quadro as soluções

utilizando as minhas notas.

E ali estava eu, diante da banca, escrevendo rapidamente os cálculos no quadro. Estavam todos impressionados; até que chegou a vez do examinador externo, que me perguntou amavelmente: “Já que está no cálculo de probabilidades, enuncie por favor os axiomas da teoria da probabilidade de Andrei Nikolajewitsch Kolmogorow”.

Inferno! Esbugalhei os olhos, abri a boca e, olhei para cima. O meu professor de matemática fechou os olhos, cerrou os lábios e tossiu.

Depois de uma pequena eternidade, resolvi dizer: “Isso não estudei.” O

meu professor também olhou para cima. . claro.

O QUE REVELA O

TAMANHO DOS OLHOS

Admito que tenho muito orgulho da experiência seguinte, que pude pôr em prática muitas vezes: um espectador tem a tarefa de pensar numa pessoa. Depois eu a descrevo e, no inal, digo o nome dela! A reação era

similar em quase todos os espectadores: abriam muito os olhos e ligeiramente a boca.

Quando uma pessoa abre muito os olhos, quer sempre dizer: "Quero mais informação sobre o que aconteceu ou sobre o que acaba de ser dito". Esta relação pode dever-se a diferentes motivos. Ou a pessoa do exemplo não entendeu algo e se pergunta: "Como pode ser? É

impossível". Ou talvez queira saber mais sobre um assunto depois de ouvir algo que lhe interessou.

Estes conhecimentos também têm a sua aplicação na área comercial.

Se um cliente abre os olhos durante uma conversa de negócios está a revelar um sinal ao vendedor. Um pro issional saberá perceber

claramente, formulará as perguntas adequadas e chegará a conclusões corretas. O sinal contrário, semicerrar os olhos, quer dizer que essa pessoa quer mais informação. Neste caso costuma tratar-se de

aprofundar as informações disponíveis. A pessoa concentra-se mais num

ponto. Tudo o que foi armazenado dilui-se e os olhos parecem diminuir para focar, tal como o faz uma lupa com um raio de sol. Na maioria das vezes, os olhos semicerrados anunciam uma pergunta concreta: "Não entendi esse ponto muito bem, gostaria que me explicasse outra vez". É

mais ou menos esse o comentário que se segue. É também possível que o

seu interlocutor esteja simplesmente pensando e que encontre sozinho a

resposta sobre o ponto que não icou claro. Neste caso, é melhor deixá-lo pensar até ao im, uma vez que necessita de tempo, e voltará a abrir os olhos assim que tiver encontrado a resposta (ou queira formular outra pergunta).

O QUE REVELAM

OS OLHOS FECHADOS

Quando uma pessoa fecha os olhos, “desliga”, ou seja, tenta se isolar.

Quer se afastar de todos os estímulos exteriores. Deixa de enviar e de querer receber mais sinais. Este comportamento é motivado por diversas

razões. Pode estar cansada e quer descansar um pouco dos múltiplos impulsos que a rodeiam e afetam. Não quer mais informação e precisa de

se desligar por um instante. Mas também é possível que não queira aceitar alguma coisa, talvez uma notícia que a tenha perturbado.

Também neste caso fecha os olhos e com isso expressa de maneira não verbal: “Não quero isto, basta”. Se uma pessoa está assoberbada por muita informação, fecha os olhos como mecanismo de defesa. Nós, nesse

caso, deveríamos fazer um intervalo para não pressionar demais o interlocutor com as nossas mensagens.

Costumo combinar essas observações, que segui em linhas gerais

conforme a análise de Samy Molcho, com a teoria dos movimentos

oculares da PNL. É este o método que funciona para mim. Deste modo, consigo saber de antemão bastante acerca dos processos escondidos no interior do meu interlocutor. O leitor também já dispõe de instrumentos-chave da lista de recursos para a decodi icação dos sinais não verbais.

Com estes conhecimentos, pode controlar as ações do seu interlocutor de

maneira construtiva. Guarde os seus segredos, porque são muito e icazes

e valiosos. Guarde como um tesouro.

Os recursos podem ser extremamente úteis, por exemplo, no plano

privado: supondo que se interesse muito por alguém. Mantenha bastante

contato visual no início e olhe para a outra pessoa diretamente nos olhos.

Isso produzirá uma sensação agradável no seu interlocutor. Mas preste muita atenção para não passar da medida. Durante o encontro, mencione

algum tema que considere interessante. Depois, mude a direção do olhar,

focando nas mãos ou no copo do seu interlocutor, e não volte a olhá-lo nos olhos

sob hipótese alguma!

Nesse momento, acontecerá o seguinte: o interlocutor percebe que

algo não está bem, que perdeu a ligação com você, e tentará recuperar o

contato, falando mais aberta e sinceramente. Assim que o seu

interlocutor o izer, volte a estabelecer o contato visual e anime-o falando.

Estou convencido de que, assim, conseguirá o seu objetivo com mais facilidade e o terá a seu lado.

A BOCA: FALAR SEM PALAVRAS

Tudo o que ingerimos tem de passar pela abertura da boca. Aqui é iltrado com precisão o que é bom para nós — e o que não é. Tudo o que

as papilas gustativas não aceitam é rejeitado: ou cuspimos ou engolimos muito a contragosto. Tudo o que aceitamos de bom ou mau grado re lete-se no nosso rosto, e sobretudo na zona dos lábios. A musculatura em redor da boca deve então ser o nosso foco de atenção. Os sons são produzidos pela boca. Desempenha um papel central no processo

comunicativo, tanto no verbal como no não verbal.

Ao receber informações, a boca tem quase a mesma reação de quando

recebe alimentos. Quando é informação a mais e a quer aprofundar —

mais do que nos é possível assimilar de uma só vez —, então abre-se para se descontrair. Também se pode abrir para deixar entrar mais.

Também abrimos a boca quando nos espantamos, quando algo nos

surpreende. Sempre que necessitamos de tempo para captar algo,

abrimos a boca. Acontece exatamente o mesmo que com os olhos: abrem-

se para captar mais informação. A boca abre-se, arredonda-se e alarga-se porque queremos mais de algo. Este sinal é um convite para o nosso interlocutor.

Na minha juventude, via com entusiasmo os programas de Alfred

Biolek. Lembro perfeitamente de um episódio com a atuação de Samy Molcho.

Mostrou o seguinte:

A experiência do maxilar

• Abra a boca e deixe o maxilar inferior relaxado. Mantenha esta posição. Agora abra bem os olhos. Resolva a operação: quanto são 7 x

8 + 12?

• Certamente necessitará de muito mais tempo do que o habitual para

calcular a solução quando o tenta fazer com a boca aberta e sentirá

a necessidade incontrolável de a fechar para alcançar a solução.

Sobre este fenômeno, falaremos mais adiante.

Daqui, depreende-se: os nossos pensamentos não apenas têm efeito no nosso corpo — maxilar pendurado —, como também a postura in luencia

a maneira como pensamos: ou seja, o nosso pensamento é bloqueado quando abrimos a boca. Se estamos falando com alguém que, de repente,

mostra esta expressão facial, quer dizer que no exato momento deixou de estar receptivo. Será então necessário fazer um intervalo e esperar que tudo o que foi comentado seja digerido.

Se os lábios entreabertos assinalam o desejo de obter mais informação,

os lábios apertados assinalam exatamente o contrário! Nós apertamos os

lábios quando não queremos absorver ou aceitar algo. Mostramos assim

com clareza a nossa aversão. Também funciona ao contrário: podemos desligar não apenas das palavras dos outros, como também nos obrigar a

não exteriorizar mais nada. Isto revela rejeição na sua forma mais pura.

Além disso, ainda é possível morder os lábios. Ao fazê-lo, podemos apertar um dos lábios entre os dentes ou levar os dois para dentro e mordê-los. Em ambos casos queremos bloquear nossa própria fala.

Cerramos os lábios para que não se nos escape algo que não gostaríamos

de dizer. Isto revela que “estou me contendo e não quero acrescentar nada”.

Pode ser interpretado como insegurança, uma vez que a pessoa em questão não tem a certeza se deve ou não comentar algo, e escolhe o

caminho mais fácil.

O sorriso também pode ser entendido de várias maneiras e

interpretado após observação atenta. Ao sorrir, viramos os lábios para cima, mas não é tudo. Um sorriso tem diversas interpretações. Portanto, atenção: em geral, um sorriso autêntico dura mais do que um ingido.

Além disso, os sorrisos falsos acabam de maneira muito mais brusca; um

sorriso genuíno desaparece luidamente. O sorriso simulado limita-se aos

lábios; ao passo que durante um sorriso seguro ou genuíno e amável também o olhar sorri. Isto pode ser veri icado através das rugas em redor dos olhos. Um sorriso verdadeiro estende-se para a metade

superior do rosto e as sobrancelhas inclinam-se ligeiramente para baixo;

num sorriso ingido, pelo contrário, arqueia-se mais uma metade do rosto

do que a outra. Daí que um sorriso assimétrico seja falso na maior parte

das vezes. O sorriso é um fenômeno simples, com muitas facetas, que com

a prática dará ao leitor importantes pistas.

Já falamos aqui dos geradores de sinais mais importantes na

expressão facial e corporal. Com as indicações que emanam do rosto —

inclusivamente as dos olhos e da boca — é possível praticar um jogo impressionante com o seu parceiro, no qual o leitor terá a faca e o queijo na mão. Aprendi isto com o meu amigo e professor Michael Rossié. Trata-se de um jogo típico da PNL e também é mencionado diversas vezes na literatura especializada. Estou certo de que icará surpreendido com os resultados possíveis.

A experiência do amigo ou inimigo

• Procure um parceiro e sente-se diante dele. Peça-lhe para se

descontrair e que inicialmente não pense em nada em especial.

Depois de o voluntário estar sentado e relaxado, peça-lhe que pense em alguém de quem não gosta muito.

Não deve dizer de quem se trata, apenas deve pensar nessa pessoa pormenorizadamente: a cor do cabelo, olhos, nariz, roupa, etc.

Concentre-se na expressão do seu rosto nesse momento.

• Depois o seu parceiro deverá pensar em alguém de quem gosta muito. Também aqui deverá imaginar pormenores como a cor dos olhos. Uma vez mais, preste atenção à expressão do seu rosto.

• Agora, peça ao seu voluntário que, das duas pessoas do exemplo, pense na que tem o cabelo mais escuro. Observe bem os seus gestos: o

que acontece com as pupilas? Dilatam-se, contraem-se, ou icam na mesma? O que acontece com os olhos? Abrem-se ou icam

semicerrados? O que acontece com a boca? Sorri ligeiramente, ou aperta um pouco os lábios?

• Na maioria dos casos, depois de um pouco de prática será fácil perceber em que pessoa — a querida ou a odiada — o voluntário está pensando e você o surpreenderá identificando!

Outra técnica da PNL é o espelho. Para isso deve colocar-se na mesma postura corporal que o seu interlocutor. Experimente!

A experiência do espelho

• Tenha cuidado para não ridiculizar o seu parceiro com a imitação!

Se ele perceber já não será possível construir um contato adequado com essa pessoa.

• Por isso, alguns professores aconselham realizar a imitação com algum atraso. Neste caso adote a postura do seu interlocutor assim que ocorra alguma alteração. Se o interlocutor cruza os braços e altera a sua postura para outra mais aberta, então cruze também os

braços, etc.

O jogo do espelho pode ajudá-lo a perceber como se comporta o outro, uma vez que, ao adotar a postura corporal do seu interlocutor, captará uma sensação parecida com a que ele está sentindo. Lembre-se: a postura corporal in luencia os

nossos pensamentos. Isto também

desempenha também um papel importante aqui e, consequentemente,

deve ser aproveitado.

No entanto, é necessário ter cuidado ao fazer o jogo do espelho porque

é amplamente conhecido e é preciso prestar atenção para não se ser enganado.

A experiência da moeda

É possível saber muito mais sobre seu interlocutor através dos gestos.

• Coloque diante de si, sobre uma mesa, uma moeda de um real e junto

com ela uma de vinte e cinco centavos, assim como uma de um centavo.

• Agora vire-se de costas e peça ao seu voluntário para pegar na moeda de um real com uma mão. Na outra deverá ter as outras duas

moedas. Depois diga-lhe para fechar os punhos e estender os braços na sua direção. Volte a virar-se.

• Aponte para a mão esquerda do seu voluntário e peça-lhe para multiplicar o valor da(s) moeda(s) dessa mão por sete. Supondo que

tem a de um real, terá então de multiplicar 1 x 7.

• Agora aponte para a mão direita e peça ao seu voluntário para multiplicar o valor da(s) moeda(s) dessa mão por sete. Neste caso seria 26 x 7.

O segredo: observe com atenção o seu interlocutor durante os cálculos. Quando a operação é mais simples, demora menos a concluir

— e isso vê-se bem. Na mão em que mostra menos di iculdades para calcular, é onde está a de um real!

CABEÇA E PESCOÇO:

MANTER A POSTURA

Ter ilhos é o maior e mais maravilhoso desa io da minha vida. Já durante a primeira gravidez da minha mulher, eu estava tão agitado que fiz coisas que um ano antes jamais imaginaria fazer: aprender a mudar fraldas, frequentar um curso de preparação para o parto, e assistir a

conferências sobre a gravidez! Estas experiências foram incríveis, e todas elas me forneceram muita informação. Os docentes eram

reconhecidos especialistas que também dão aulas sobre as crianças e a sua percepção do mundo. Os cursos aconteciam no espetacular auditório

da clínica ginecológica da Universidade de Munique (LMU Frauenklinik Maistraße). Gostei tanto da sala e do ambiente que os usei como local para um dos meus programas de televisão. Ali realizaria mais tarde o interessante número com o monitor cardíaco, no qual iz parar os batimentos do meu coração — a minha pulsação icou parada a apenas alguns metros da sala onde os meus filhos vieram ao mundo.

Mas voltemos às conferências. Durante uma delas, o professor realizou

uma interessante experiência com a plateia. Projetou na tela a fotogra ia de um bebê e pediu a todos que observassem a imagem durante um longo momento. Passado algum tempo revelou-nos que todos tínhamos inclinado a cabeça para um lado depois de olharmos para o bebê durante

algum tempo. A simples visão de uma criança indefesa produziu em nós

um re lexo e começamos imediata e inconscientemente a comunicar de maneira não verbal com ela: “Eu não sou perigoso!” Isto se deve ao fato de que, quando inclinamos a cabeça para um lado, estamos mostrando uma parte muito delicada do nosso corpo, a artéria carótida. Trata-se de

uma zona muito sensível para os animais e alvo principal dos

predadores. Normalmente protegemos esses pontos vulneráveis.

Quando, pelo contrário, os deixamos expostos, dizemos com isso: “Con ie

em mim, não sou perigoso, eu também con io em você e mostro a minha

vulnerabilidade”. Nos cartazes publicitários é muito frequente ver pessoas com a cabeça inclinada para um lado; é a tentativa de que o espectador se abra para a pessoa que se encontra diante dele.

Trata-se de um gesto de paci icação muito usado por pessoas

submissas, débeis — tal como acontece com os animais, quando se deitam de costas, como sinal de inequívoca inferioridade, para oferecer

ao vencedor os seus pontos vulneráveis. Assim, se durante uma conversa alguém volta a endireitar a cabeça, quer provavelmente dizer que essa pessoa não está de acordo com algo ou que algo a confunde. Este sinal vem quase sempre acompanhado por uma variação na trajetória do

olhar e na forma da boca.

Podemos expor mais o pescoço levantando a cabeça para trás. Isto pode ter dois signi icados: por um lado, expomos a laringe para demonstrar ao possível inimigo que não temos medo dele. Como

querendo dizer: "Vem cá, você já vai ver o que te aguarda". Nesse caso, a cabeça está muito direita e deslocada para trás. O queixo eleva-se.

Observo estes gestos sobretudo instantes antes de os meus ilhos

começarem a lutar. Se encontramos alguém com a cabeça nesta postura,

ela vai parecer arrogante e provocadora. Por outro lado, expor o pescoço

pode também ser um convite para contato, para iniciar uma

aproximação. Uma mulher mostra desta maneira o pescoço com

sensualidade. Assim, os movimentos que culminam nestes gestos são geralmente executados com lentidão, e no inal quase sempre se coloca a

cabeça de lado. Muitas vezes, além de expor o pescoço, leva-se a mão à garganta para centrar a atenção em tão extraordinário ponto: "Olhe para

cá, con io plenamente em você. Estou até mostrando um ponto

maravilhoso". Embora estes sinais costumem ser enviados de maneira inconsciente, ao serem captados pelo outro, desencadeiam um poderoso efeito. Raramente as partes implicadas sabem qual o motivo pelo qual reagiram de uma ou de outra maneira especí ica. Apenas se deixam cativar.

Mas também ocorre o contrário: quando alguém puxa a cabeça para a

frente e a baixa, está tentando proteger o pescoço. Esta postura quer dizer que essa pessoa está alerta. Pode estar insegura ou tomando uma postura defensiva. Muitas vezes este gesto é reforçado com um elevar dos ombros, algo que se pode ver com frequência com a expressão "não

faço ideia!”. Quando adquirimos segurança ou acreditamos que não é necessário manter uma postura de defesa, a cabeça e os ombros

regressam à posição inicial. Segundo Charles Darwin, as pessoas também

baixam a cabeça para transmitir uma sensação menos ameaçadora.

Evidentemente, assim se parecem menores. Por isso baixamos muitas vezes a cabeça sem reparar quando nos aproximamos de uma pessoa importante para nós. Trata-se de adotar a postura contrária à

anteriormente descrita, de levantar a cabeça para trás, deixando a laringe claramente exposta.

No entanto, o sinal de inclinação da cabeça para a frente pode servir de instrumento de cortejo em algumas situações. Se uma mulher olha para um homem que esteja à sua frente com a cabeça para baixo, os seus

olhos parecem maiores e consequentemente o seu corpo menor. Este gesto é convincente porque ativa instantaneamente o instinto protetor masculino. A mulher mostra-se frágil e indefesa. Um estudo da University

College de Londres foi capaz de demonstrar a este respeito, depois de uma observação minuciosa, que as mulheres com a cabeça para baixo e que olham para cima para o seu interlocutor apresentam um aspecto mais feminino do que as mulheres com qualquer outra postura.

Há também o olhar com a cabeça baixa em que os olhos se cravam na

pessoa em frente. Este olhar mostra claramente uma vontade de

confrontação. Uma postura especialmente querida das pessoas que usam

óculos. O olhar por cima do aro das lentes é inconfundível, e quer dizer:

“Não concordo, tenho uma opinião completamente diferente”.

Como já vimos, todas as posições da cabeça e do pescoço aqui descritas

podem ser interpretadas de duas maneiras que, em muitos casos, são contraditórias. Por aqui ica claro o dilema da linguagem corporal não poder ser usada inequivocamente como um manual de instruções. As conclusões não seriam con iáveis. Nenhum gesto sozinho permite

conclusões de initivas sobre as pessoas. O conjunto é decisivo: para decifrar todos os sinais de maneira correta, é necessário observar cada pormenor e interpretar as combinações. A intuição deve estar a postos.

OMBROS E BRAÇOS: O QUE QUEREM

DIZER AS MUDANÇAS DE POSIÇÃO

Geralmente, durante uma conversa, o interlocutor mantém os ombros paralelos em relação aos da outra pessoa. Quando altera essa postura e desloca, de repente, um ombro para a frente, está tentando criar uma barreira. Na maioria dos casos, a pessoa discorda de algo e tenta assim distanciar-se. A partir deste sinal, passa a ter a oportunidade de abordar o tema e aproveitar o ponto em questão. Sempre que queira, é claro!

Com um gesto, podemos nos abrir para o nosso interlocutor, ao

estender o braço ligeiramente e com isso mostrar as palmas das mãos voltadas para cima, ou nos fechar e construir uma barreira na qual os braços — ou apenas um — se cruzam sobre o corpo. Embora a ação de cruzar os braços ou as pernas seja, na minha opinião, um dos gestos mais

enganadores de todos! Quase todas as pessoas o entendem como um

sinal que indica rejeição e expressa que o interlocutor não quer ouvir.

Muitas vezes indica exatamente o contrário! Imaginemos duas pessoas

a conversar durante uma festa. De repente uma delas cruza o braço sobre o corpo. Este gesto denota quase sempre um sinal para que os outros convidados não interrompam a conversa nem se dirijam à pessoa

em questão: “Por favor, não fale comigo; o que o meu interlocutor me está contando é interessante demais para ser interrompido”. O sinal é portanto o mesmo, mas a mensagem é diferente e é destinada aos outros!

Além disso, para indicar rejeição podemos apoiar as mãos nas ancas.

Este gesto pode ser feito com um ou com ambos os braços para produzir

o mesmo efeito. Com este movimento aparentamos ser maiores; os

cotovelos saem para fora. Um gesto que parece denotar domínio: “Sou maior do que você pensa e consigo te afastar com uma simples

cotovelada". Esta postura pode ser resultado de inseguranças ou medos,

embora também possa revelar um caráter resoluto.

MÃOS: AGARRAR O MUNDO

Quando pedimos a alguém para descrever uma escada em caracol, as palavras são quase sempre acompanhadas por um movimento que, ao

longo da fala, descreve uma espiral com o indicador.

Em geral, é muito di ícil comunicar sem utilizar as mãos. Com elas concebemos o mundo que nos rodeia, no sentido literal da palavra. Samy

Molcho explica claramente que os polegares e indicadores necessitam de

um espaço no nosso córtex cerebral dez vezes maior do que o necessário

para os pés ou para a cabeça! Eu acredito. Ontem, por exemplo, peguei o

carro para ir a uma conferência e acabei, como sempre, parado num engarrafamento. Pelo retrovisor vi um homem que falava ao telefone dentro do seu carro. Falava visivelmente nervoso e rapidamente —

provavelmente também muito alto. Ao fazê-lo, apontava para si próprio durante todo o tempo e construiu no ar com a mão uma escada invisível,

e depois apagou-a com a mesma mão. Mesmo sem ter ouvido uma

palavra era capaz de saber, apenas por ter observado os seus

movimentos, que o homem (que apontou repetidas vezes para si próprio)

fez algo passo a passo (dispunha imaginariamente diante de si os degraus) que os seus superiores invalidaram ou que ele, a partir desse momento, já não queria continuar.

A partir de agora, o tempo parado no meio de um engarrafamento

pode ser aproveitado para observar os outros condutores pelo retrovisor, um passatempo divertido e muito proveitoso. Já que há tempo,

pode-se aproveitá-lo para praticar um pouco o seu talento e

conhecimentos. Ao comunicar, muitas pessoas controlam os seus gestos quando

descobrem as possibilidades que a expressão corporal

apresenta. A expressão facial é um complemento ideal para aquilo que queremos transmitir aos outros. Daí que nos esqueçamos quase sempre

de prestar atenção aos gestos de acompanhamento, mesmo quando olhar

para as mãos e pernas possa nos dar muito mais pistas do que as informações que obtemos pelo rosto do interlocutor. Aqui, normalmente,

costumamos deixar escapar inadvertidamente um gesto, fugaz mas

traiçoeiro, e que é bem visível. Pode acontecer, por exemplo, que alguém

numa sala de reuniões diga que é necessário fazer ou descartar alguma

coisa e que, ao fazê-lo, aponte inconscientemente com as mãos ou os pés

para a pessoa a quem quer con iar essa tarefa. Também pode acontecer

que alguém, durante uma conversa, aponte para si próprio e com isso mostre que quer participar de maneira mais ativa ou se sente

responsável por alguma coisa.

Há dois tipos de movimentos manuais: os gestos abertos e os fechados.

Nos abertos, mostramos as palmas ao interlocutor. É um sinal de abertura, de que não ica nada oculto. Além disso, trata-se de um gesto amável e atrativo, que gera con iança. Damos e recebemos com a mão aberta. Isto significa: "Estou preparado para uma troca justa".

Numa mão virada para dentro, a palma permanece oculta. O nosso

interlocutor só vê as costas da nossa mão. Com este gesto tentamos dissimular algo. Isto pode acontecer por medo ou insegurança, ou porque

é necessário ocultar algum aspecto. Em qualquer caso, constrói-se uma distância em relação à pessoa que temos diante de nós. Acontece o mesmo quando colocamos as mãos abertas em cima da mesa, as

descansamos sobre os braços da cadeira ou as escondemos por baixo da

mesa.

Se realizamos um movimento ascendente com as palmas das mãos

viradas para cima, estamos segurando o nosso interlocutor de maneira simbólica por baixo dos braços. Este é o gesto típico para dizer: “Fique de pé”. Se descolamos as mãos com as palmas viradas para baixo, enviamos

um sinal para convidar, geralmente, a “sentar-se”.

Estas fórmulas poderiam ser vistas de maneira muito distinta, se fossem acompanhadas por um movimento descendente das mãos onde

as costas das mesmas estivessem voltadas para cima. Um amável “sente-

se” seria então a ordem “sente-se aqui agora”. Baixar as mãos com as costas voltadas para cima é sempre interpretado como um movimento de

domínio. Signi ica empurrar os outros para baixo e a diminui-los. Pense nos discursos dos políticos que querem se dirigir ao público com este movimento: “Silêncio!”. Não se trata de um gesto modesto nem que pretende garantir tranquilidade, mas que denota inequivocamente uma atitude dominante.

Outro exemplo: num cumprimento, a outra pessoa toca-lhe no ombro por cima com a mão esquerda. Com isso está a dizer: “Sou o mais forte”.

Nenhum empregado cumprimentaria assim o seu chefe; por sua vez, o chefe poderia fazê-lo sem que isso parecesse negativo a ninguém. O

status de uma pessoa determina o seu comportamento. Uma pequena

variação na execução pode transformar o gesto dominante num gesto amável: em vez de bater no ombro da outra pessoa de cima para baixo, fazer o mesmo com a mão aberta e de lado na parte superior do braço.

Mesmo que possa parecer o mesmo gesto, o efeito é completamente diferente. Embora estas ligeiras diferenças não sejam normalmente

perceptíveis, o nosso subconsciente as registra instantaneamente.

Um dos gestos que usamos sem perceber é o de bater com os dedos.

Se o nosso interlocutor realiza este movimento durante uma conversa sobre a super ície de uma mesa ou nas costas de uma cadeira, é um bom

indicador de que gostaria de acabar rapidamente a conversa. Isto pode ter

diferentes razões: estresse, frustração, desejo ou obrigação de ir embora. Nesse momento, não estará com toda a atenção voltada para seus argumentos. É um indicativo que demanda alguma reação.

Os gestos são tantos que o espaço de um só permite apresentar alguns.

Os mais importantes serão, sem dúvida, os que são mais evidentes.

Quando, por exemplo, alguém segura um objeto com força ou quando, ao

fazer um discurso, agarra ambos os lados da tribuna, geralmente

simboliza insegurança e medo ou desejo de fazer um intervalo. Denota que a pessoa em questão quer se proteger. Evidente que isto não é aplicável aos momentos nos quais a pessoa tem de segurar o objeto e não

tem a opção de o soltar. Numa festa na qual os convidados estão de pé pode acontecer que alguém se passeie com o copo meio cheio porque ainda não acabou. Como sempre: é necessário ter cuidado com as

interpretações precipitadas.

Outro gesto bastante conhecido é a mão em forma de garra, que serve

para reforçar os argumentos. Neste caso é obrigatório o paralelismo com

o mundo animal, onde este gesto tem sempre um signi icado de ameaça

ou ataque.

Acontece o mesmo quando fechamos os punhos. Isto demonstra uma

postura agressiva. Mesmo que o interlocutor só perceba o gesto

inconscientemente, o efeito não será diferente. Todo o corpo altera a postura. O subconsciente perceberá instantaneamente esta marcada

sensação e reagirá em conformidade. Trata-se de um instinto primitivo que não conseguimos evitar. Um erro seria fatal. Pode também acontecer

que reajamos perante uma declaração com agressividade sem na

realidade sabermos o porquê, uma vez que o detonador reside num gesto do nosso interlocutor, pequeno mas óbvio, que conseguimos captar

sem nem perceber.

Quando colocamos as palmas das mãos como se quiséssemos

empurrar uma coisa que está à nossa frente, estamos com isso a pedir mais distância. Estamos afastando simbolicamente o outro argumento —

ou até a própria pessoa — de nós. Este gesto pode ser substituído pela ação de empurrar algo que se encontre diante de nós em cima da mesa:

uma caneta, um copo, um prato; o que for.

Quando alguém começa a deslocar objetos, costuma signi icar que essa

pessoa quer organizar também os argumentos que defendeu. Outra

possibilidade: a pessoa em questão não sabe o que dizer, deseja reposicionar-se na conversa e, para isso, necessita de ganhar tempo.

Quando uma pessoa mete as mãos nos bolsos, torna-se impossível usá-

las nesse momento. Faz sentido. É portanto um sinal claro de que, nesse

momento, não quer abordar nada ou ainda que pretende ocultar algo —

seja um objeto ou uma ideia. Cuidado: pode ser que tenha apenas frio nas mãos!

Mais uma pequena pista: se na postura das mãos nos bolsos

sobressaem os polegares, como por vezes se vê nas pessoas que usam *jeans*, indica-se com isso um comportamento dominante. Isto deve-se ao fato de o polegar ser o dedo mais forte — acontece o mesmo com os polegares que agarram o cinto. Observe casais passeando de mãos

dadas: pode se ver que o sujeito dominante é quase sempre o que coloca

o polegar por cima.

Cruzar as mãos atrás das costas também é um gesto de dominação bastante claro, pois apresenta o torso desprotegido. Prova que uma pessoa está muito segura daquilo que diz — tão convencida, que põe as mãos atrás das costas, não podendo se defender em caso de dúvida.

Apenas para os muitos seguros.

O APERTO DE MÃO

A maneira como estendemos a mão dá muitas pistas do que estamos sentindo e pensando. Este costume servia originalmente para mostrar que a pessoa não estava armada; também é por essa razão que nos abraçamos. O ritual do aperto de mão impressiona mais as pessoas do que se imagina. Possivelmente porque o tomamos como um gesto

antiquado e pouco importante. Peter Collett descreve neste contexto na sua obra *O livro dos indícios denunciadores* uma experiência realizada nos EUA por Allen Konopacki que deixou uma moeda de 25 centavos numa cabine telefônica e observou as pessoas que entravam para fazer uma chamada depois dele. Todos usaram a moeda. Depois de sair da cabine, um estudante perguntava-lhes se tinham visto uma moeda de 25

centavos. Mais de metade mentiu e disse que não. Na segunda fase da experiência, o estudante cumprimentou todos com um aperto de mão e fez a mesma pergunta. Desta vez apenas 24 por cento mentiu, ou seja, menos de metade que antes!

O aperto de mão teve, portanto, algum efeito e causou uma espécie de

obrigação com o outro. Ambos os interlocutores partilham o mesmo gesto

e estabelecem contato visual. Isto pode ser feito de diferentes maneiras.

Um aperto de mão pode ser frouxo ou forte, longo ou breve. Muitas vezes

ocorrem processos que permanecem ocultos à primeira vista, mas dos quais se podem tirar muitas conclusões.

Um aperto de mão vigoroso indica que se está em controle, além de mostrar domínio e força. Os estudos demonstraram que um aperto de mão irme de uma mulher indica franqueza — mas não tem o mesmo signi icado para os homens. Um cumprimento frouxo e breve sugere provavelmente insegurança ou até indiferença: “Tenho de apertar sua mão, mas não me importo”. Ou a pessoa em questão tem os seus

pensamentos em outra coisa ou é vaidosa e narcisista. Um aperto de mão

prolongado em que uma das pessoas não solta a mão da outra, mostra, pelo contrário, que a pessoa não quer deixar a outra; revela também que

a pessoa é proativa. É também um sinal de domínio, uma vez que um aperto de

mão muito rápido revela incapacidade de compromisso.

Muitas vezes um dos dois participantes cumprimenta o outro com

ambas as mãos. Também pode acontecer que lhe toque no braço ou no cotovelo. Estes gestos, ainda que quando vistos de fora aparentem amizade, são sinais de domínio e, em última instância, uma prova de compromisso. Quem o leva a cabo assume o controle do ritual e quer

dominar tudo.

Em geral, os apertos de mão acontecem a um ângulo de 90 graus em relação ao chão. As mãos de ambos os participantes partilham

alternadamente a posição sem que nenhuma ique por cima da outra —

tudo decorre de maneira harmoniosa. A menos que uma das mãos se vire para cima e com isso declare: “Eu assumo o controle!” Encontra-se, portanto, numa posição de vantagem e “ganha a mão”. Quem apresenta as costas da mão voltadas para baixo é considerado inferior. Este é outro exemplo de muitas das coisas que não captamos conscientemente, mas que produzem efeitos duradouros.

PERNAS E PÉS:

INDICANDO A DIREÇÃO CORRETA

Todos nós pensamos que o que os nossos gestos mais transparecem é o

nosso interior. Talvez por isso prestemos tanta atenção na tentativa de mantê-los controlados. Na maioria dos casos o resultado é satisfatório e, por causa disso mesmo, não devemos depender unicamente do gestual para a irmar algo sobre nosso interlocutor. Poucas vezes damos atenção

à postura corporal… A regra geral é a seguinte: quanto mais nos distanciamos da cabeça, melhores as pistas recebemos dessa parte do corpo. Por exemplo, os pés. Mostram em que direção a pessoa está pensando. Se queremos saber se alguém vê ou não com bons olhos uma

conversa, será muito útil dar uma olhada nas suas pernas e pés. Os gestos que as pessoas evitam fazer com as mãos, por serem muito reveladores, podem ser facilmente percebidos nas pernas. Se uma

pessoa gostaria de bater com os dedos no tampo da mesa — como indício

evidente de que não está de acordo com alguma coisa e gostaria de dar por terminada a conversa — esse sinal é transmitido com os pés que começam a balançar. Como quem diz: “Não posso ir embora, mas através

do balancear faço um movimento semelhante e mantenho a

compostura”.

Outra possibilidade: quando uma pessoa está sentada à nossa frente, em vez de cruzar os braços, cruza as pernas? Ou abre, de repente, a sua

postura e mantém as pernas em posição paralela? Os gestos dos braços e

pernas podem ser analisados de forma análoga. Supondo que se inicia um novo tema e, de repente, alguém afasta a ponta de um pé — ou mesmo ambos — de nós: podemos então deduzir que a pessoa em

questão preferiria afastar-se dessa direção. Lembre-se: a energia segue

a atenção — basta pensar numa direção para que o nosso corpo se desloque para ela involuntariamente. É muitas vezes possível reconhecer

estes impulsos nas pontas dos pés.

O CORPO: O EFEITO

DA LINGUAGEM INTUITIVA

Uma coisa é certa: todas as regras aqui enunciadas não pretendem, de maneira alguma, ter validade universal. Sem tato e intuição, as

conclusões podem sair todas erradas. Mas como alcançar uma

capacidade de percepção que leve cada vez mais às conclusões corretas?

Durante a evolução adquirimos muitos conhecimentos e senso comum.

Incontáveis estudos foram dedicados ao fenômeno da intuição, e os últimos resultados mostram que podemos continuar a con iar nos nossos

pressentimentos como izemos até agora, uma vez que é impossível

pensar sem sentimentos, e vice-versa. No meu entender, a combinação dos dois elementos é também a chave para decifrar a linguagem corporal

do nosso interlocutor. Como desenvolver a intuição eu explicarei em mais

detalhe a seguir. Neste momento, comecemos pela história de *Hans o Esperto*, que deixará claro e sevirá como exemplo para o vínculo existente entre a intuição e o decifrar da energia corporal.

Hans o Esperto foi um cavalo que despertou um grande interesse

público no início do século xx. Hans parecia ser capaz de contar, calcular, reconhecer imagens, dizer as horas, e tinha algo parecido ao ouvido absoluto. Era o cavalo do mestre e professor de matemática Wilhelm von

Osten, que lhe ensinou durante quatro anos matérias como cálculo, leitura e música. Depois de concluir a sua formação, Hans era capaz de indicar ao seu dono as respostas dos campos assinalados inclinando e abanando a cabeça ou batendo com os cascos no chão. Em apresentações

públicas, o animal contava os espectadores e resolvia problemas

matemáticos complexos. Identi icava partituras e notas musicais que saíam de uma gaita. O seu talento causava furor. Em todo o mundo apareciam artigos na imprensa acerca do animal de prodigiosa

inteligência. Em 1904 foi, por im, criada uma comissão composta por treze membros para comprovar onde estava o segredo do espetáculo.

Não restava dúvida de que Osten estivesse usando algum truque, mas era evidente que não ajudava o cavalo direta ou indiretamente, uma vez

que Hans também resolvia os exercícios quando era um desconhecido a

fazer as perguntas.

Um dos membros da comissão chamava-se Oskar Pfungst. A história do cavalo incrível lhe tirava o sono. Mesmo depois de o comitê ter assinado

um parecer segundo o qual Hans icava certi icado como produto de qualidade, ele continuou a investigar. A certa altura, Pfungst reparou que Hans nunca era capaz de resolver os problemas quando a pessoa que os

formulava não sabia a resposta. Aí deu início à seguinte experiência: uma pessoa escrevia a solução num quadro. Quem realizava a experiência icava por trás do quadro e não o podia ver. A pessoa que tinha escrito o

número afastava-se imediatamente do campo de visão do cavalo e

Pfungst mostrava o quadro ao animal, que só acertou a solução 50% das

vezes. Sempre que quem perguntava não sabia a resposta, Hans *não consegui* a resolver o problema. Pfungst descobriu que o cavalo só era capaz de resolver o problema quando a linguagem corporal de quem perguntava lhe indicava se o problema tinha sido resolvido

corretamente.

Von Osten icou escandalizado e não quis aceitar o resultado. Mantinha

a defesa de que Hans conseguia resolver os exercícios sozinho e, alguns anos mais tarde, morreu amargurado, porque a descoberta de Pfungst tinha destruído a sua credibilidade. O inal de Hans nunca foi totalmente confirmado: é possível que tenha morrido em algum campo de batalha na

Primeira Guerra Mundial.

A história de Hans é de uma importância cientí ica impressionante, uma vez que através dela se pôde demonstrar que, apenas com a

expectativa de quem pergunta, é possível in luenciar determinantemente

os resultados das experiências. Trata-se de um exemplo parecido com o do primeiro capítulo, em que os professores avaliavam de maneira diferente os alunos, depois de lhes ter sido dito quais eram

especialmente bons e quais não eram. Estes conhecimentos levaram

muitos cientistas a realizarem estudos semelhantes para conceder a mesma importância aos fatores “brandos” e aos “duros”, uma vez que cada conhecimento é guiado por um interesse, como já constatou

Immanuel Kant.

Mencionei esta história por dois motivos. Em primeiro lugar,

considero-a muito convincente, pois há muita verdade nela. E em

segundo lugar, porque Hans, o cavalo, era capaz de fazer algo que o resto das pessoas não sabia que também podia fazer, se o desejasse. Hans estava em condições de decifrar a linguagem corporal de quem lhe fazia

perguntas.

Por isso conseguia resolver os exercícios mesmo sem a presença do

dono, quando desconhecidos formulavam cálculos. Desde que uma pessoa dentro do campo visual de Hans soubesse a resposta, sentia-se seguro e sabia reconhecer o momento em que o problema tinha sido resolvido. Espanta-me muito que os cientistas, que se preocuparam tanto

com o talento, não tivessem percebido como era espantoso o que aquele

animal estava a fazer. Para poder interpretar os sinais do corpo é necessário o tipo adequado de intuição. Se um cavalo é capaz de decifrar

a linguagem corporal das pessoas, então as pessoas também deveriam conseguir aprender a fazê-lo.

No entanto, a intuição só poderá ser aperfeiçoada através de

exercícios constantes. Observe as pessoas sempre que a situação

permitir. Faça disso a sua paixão. Sempre que é forçado a esperar — no

médico, na ila para o cinema, no ponto de ônibus, no café — levante as suas antenas. Para mim, um local onde o vai-vem constante permite observar as pessoas é o *ferry* que une Manhattan a Staten Island.

Reúnem-se ali pessoas de todos os tipos, como num laboratório. Lugares

assim são perfeitos.

Procure se colocar no lugar daquele que você está observando e tente

ler seu pensamento. Consegue prever qual o movimento seguinte? Como

reagiria se estivesse na posição dessa pessoa? Assuma verdadeiramente

o seu papel. E pense: não é mais do que um jogo, não se trata de nada importante. Se você não acertar, sem problemas. Basta praticar mais.

Logo os acertos vão superar os erros. Se a sua "vítima" abandona o local, procure outra. Depois de conseguir acertar várias vezes com

desconhecidos, vire-se para as pessoas que estão mais perto, tanto no sentido literal como no igurado. Terá assim a vantagem de poder observar os seus gestos

com mais precisão e dispor de mais tempo.

Consegue classi icar corretamente os movimentos oculares? Como muda a boca? Identi ica gestos denunciadores ou supostos tiques que

aparecem sempre em momentos concretos? Esperar nunca foi tão

divertido!

O CORPO DIRIGE A MENTE

Paul Ekman foi um dos primeiros a decifrar e catalogar as expressões faciais humanas e é conhecido internacionalmente como especialista em mímica. Tomou para si a tarefa de comprovar se os gestos seguem algum

tipo de regra e se as expressões faciais podem ser entendidas como vocais. Muitos cientistas antes dele a irmaram que durante a infância é comum imitar as expressões faciais aprendidas com os pais. Por este motivo eram consideradas um aspecto cultural. Ekman viajou por todo o

mundo, visitando até indígenas nas lorestas, para encontrar resposta para esta pergunta. Mostrava fotogra ias às pessoas em todos os países onde esteve e pedia-lhes para interpretarem a expressão facial que viam

— de felicidade, surpresa, tristeza, medo, nojo ou aborrecimento. Em todo o lado foram capazes de decifrar e classi icar as expressões rapidamente.

Ekman trabalhou com o seu colega Wallace Friesen e, ao im de sete anos de investigação, elaborou um enorme catálogo das chamadas

"unidades de ação". Este catálogo contém combinações de movimentos musculares habituais no rosto, tem 500 páginas e se intitula *Sistema de codi icação das ações faciais* (em inglês *Facial Action Coding System* , FACS). Ainda hoje continua a ser uma obra de referência para os cientistas que estudam a gestualidade e também para os ilmes de desenhos animados: personagens como Shrek ou as iguras de *Toy Story* foram animadas com a ajuda do FACS. Em nenhuma outra obra se

encontra um método tão fidedigno.

Ekman e Friesen investiram muito tempo para classi icar as emoções nas expressões faciais humanas, ou seja, constatar o efeito dos nossos pensamentos na gestualidade. Um dia perguntaram-se se funcionaria

também ao contrário: se a mímica poderia afetar a maneira como nos sentimos. Esta investigação pioneira chegou à seguinte conclusão: sim! Os nossos

pensamentos não são uma rua de mão única; a maneira como mexemos o corpo in luencia os nossos pensamentos e sentimentos da mesma maneira que os pensamentos o fazem em relação à postura

corporal.

Um exemplo: lembra-se da experiência do problema matemático de

Samy Molcho com o maxilar pendurado? A posição do maxilar tinha prejudicado a resolução do cálculo. Ekman também chegou a uma

conclusão semelhante. Nos seus estudos, Friesen e ele trabalharam especi icamente na análise das expressões faciais da ira e tristeza.

Durante dias sentaram-se em frente um do outro e foram alternando caretas de desgosto e tristeza. Ao im de algum tempo icou claro que estavam cada vez mais pessimistas e com mau humor, e no inal do dia sentiam-se sempre mal. Por quê? Não correspondia ao seu estado

natural. Suspeitavam que estaria relacionado com a gestualidade que

representavam sem parar um diante do outro.

Dedicaram-se de maneira sistemática a esta suposição. Por im

descobriram que uma expressão facial modi ica signi icativamente o sistema nervoso autônomo. Não se trata apenas de um sentimento ou uma emoção inicial que se re lete no rosto. Funciona da mesma maneira

ao contrário. Podemos provocar uma emoção através da nossa mímica: os

músculos faciais in luenciam os nossos sentimentos! As observações dos cientistas produziram resultados inequívocos: “Sentimo-nos muito mal.

Com esta expressão facial provocamos em nós mesmos tristeza e

melancolia. E quando baixo as sobrancelhas, elevo a pálpebra superior, semicerro as pálpebras e aperto os lábios, então provoco um sentimento

de ira. O pulso acelera umas doze pulsações por minuto e as mãos começam a suar. Quando mexo os músculos da cara não consigo desligar

o resto do sistema. É extremamente desagradável”.

Em Mannheim no ano 1988, o psicólogo Fritz Strack realizou um

estudo sobre o mesmo tema. Foi mostrado aos participantes nesta

experiência um ilme de desenhos animados. Solicitou-se a um dos

grupos que durante o ilme segurasse uma esferográ ica entre os dentes,

de modo que os cantos da boca se mantivessem como a sorrir, para cima.

O outro grupo devia segurar a esferográ ica entre os lábios como se não

pudesse sorrir. Resultado: o grupo com a esferográ ica entre os dentes considerou o filme muito mais engraçado!

A experiência da tensão muscular

• Sente-se comodamente numa cadeira. Espere algum tempo para

relaxar todos os músculos e fique tranquilo e distendido.

• Assim que tiver conseguido, pense numa experiência passada que o tenha enfurecido e concentre-se nela até ao mínimo detalhe.

• Imagine esta experiência de novo e tente revivê-la nos seus pensamentos. Continue relaxado! É capaz de cumprir ambas as

exigências ao mesmo tempo? Logo vai perceber: quando está

relaxado é impossível estar aborrecido ao mesmo tempo. A ira e o medo precisam de tensão muscular para se produzir. Isto quer dizer

que, quando se consegue se manter relaxado e tranquilo, a ira e o

medo não aparecerão, e vice-versa.

Os sentimentos extremos são humanos. Todos nós chegamos por vezes ao limite, e às vezes a ira e o medo são reações importantes que devem ser colocadas pra fora. No entanto, é necessário ter consciência de que temos sempre a opção de reagir de uma maneira ou de outra. Estou tenso e aborreço-me com facilidade, ou reajo nessa situação segundo o princípio "o mundo é aquilo que dele imagino" e encaro o meu problema

com certo distanciamento a fim de chegar a uma solução sensata?

O psicólogo e *coach* Jens Corssen descreve os seus pensamentos nestas situações

de maneira muito expressiva e acerta em cheio quando, em momentos de di iculdade, pensa: “Esta situação é o meu *coach* e eu sou o aluno aqui. Obrigado, *coach*, por me dar este teste; cheguei a pensar que já não con iava mais em mim”. Com isto, se torna capaz de gerar uma distância de si mesmo. Nas situações em que se aborrece, usa o método da piscadela, que funciona da seguinte maneira: quando se aborrecer com alguma coisa, descontraia tranquilamente os músculos. Como

consequência, voltará a relaxar, e já sabemos que é esse o objetivo. No entanto, é necessário estabelecer limites para este comportamento e concluí-lo de maneira positiva. Da próxima vez que se exaltar com alguma coisa abra e feche os olhos com calma e tente fazer isso internamente. Verá como o seu corpo recupera o controle e relaxa os músculos, podendo assim também tranquilizar as suas emoções e

acalmar-se.

Eu sou o melhor exemplo para demonstrar que estes processos são possíveis: há alguns anos, izeram uma reportagem sobre mim. Durante um dia inteiro andamos pelo centro de Munique para fazer experiências

com os transeuntes. Para concluir, iz um exercício no qual, com os olhos vendados, reconhecia, descrevia e desenhava um letreiro que nunca tinha visto. Ao retirar depois a venda dos olhos iquei surpreendido com

a presença de outra pessoa desconhecida à mesa. Esta insultou-me diante da câmara da pior maneira possível e me chamou de charlatão e farsante. Tudo estava planejado pela equipe de produção. Tinham criado

uma armadilha para mim! Por que conto isto? Porque quero demonstrar

uma coisa: o leitor tirará, como o público e eu, as conclusões adequadas.

Imagine que liga a televisão e aparecem duas pessoas sentadas a uma mesa. Uma delas permanece relaxada, tranquila e segura; e a outra está

ali sentada, roxa de ira e a proferir insultos. Qual das duas é a mais

simpática? Com este pensamento na cabeça podia relaxar. Como disse: o nosso corpo tem efeito no pensamento, e os nossos pensamentos têm efeitos concretos no corpo.

O meu conselho: se está em baixo e quer sentir-se melhor, adote a postura

corporal que lhe permita fazê-lo. É uma medida simples, mas eficaz. Mantenha-se direito, sorria para si próprio e permaneça relaxado.

Lembra-se da experiência do limão? Também é uma prova daquilo a que me re iro aqui. Simplesmente por ler sobre dar uma dentada num limão, a sua boca começou a salivar — apenas com o poder do

pensamento. É precisamente disso que tratam os exercícios de

relaxamento e meditação. Esta última é uma estratégia comprovada para

a concentração, para encontrar o seu interior e concentrar a atenção mantendo o controle. Quando alguém o faz por nós, como iz com a experiência do limão, então estamos a falar de sugestão ou de hipnose.

São dois lados da mesma moeda. Trata-se em ambos os casos de

ferramentas que ajudam a concentrar a energia para aproveitar de maneira sistemática o poder que emana delas e para interpretar os pensamentos através da expressão corporal.

Capítulo Três

DEFINIR O MUNDO COM OS NOSSOS

PENSAMENTOS

"Todo o poder vem do interior." Segundo Serge Kahili King, doutor em Psicologia e autor de muitas obras, este testemunho signi ica algo inaudito: estamos sempre em condições de atribuir poder e sucesso a outras pessoas, ou de os proibir.

Todos temos este poder. Eu, como leitor de pensamentos, poderia

mostrá-lo de muitas maneiras. No entanto, se quisesse emocionar e entusiasmar realmente o leitor, só conseguiria se provocasse as

sensações adequadas na sua mente. Sempre que desencadeio os

pensamentos adequados, os meus métodos costumam funcionar. Isto

pode ter um efeito nas suas atividades ou até nas suas funções corporais.

O corpo reage em função da imagem que apareceu na mente — dar uma

dentada num limão, por exemplo. Quem sabe não surgem outras

possibilidades diferentes. Já vamos ver.

O PODER DA AUTOSSUGESTÃO

Segundo a de inição do hipnotizador norte-americano Ormond McGill,

“uma sugestão entendida como hipnose é a execução inconsciente de uma ideia”. Trata-se, portanto, de fazer uma inspiração chegar, sem rodeios, ao subconsciente de outra pessoa e conseguir a sua

transformação. Uma sugestão é sempre uma forma de in luência.

Dependendo da força, controlarão os sentimentos e decisões com maior ou menor intensidade. O hipnotizador consegue implantar objetivos no subconsciente de um desconhecido, ou modi icá-los, mudar a sua

maneira de pensar. Nesses casos, fala-se de autossugestão ou sugestão externa.

Uma sugestão é muito poderosa. Com a ajuda de métodos sugestivos já

cheguei a conseguir fazer com que pessoas perdessem o equilíbrio em espetáculos, que fossem incapazes de mexer um braço ou esquecessem o

próprio nome. Assim que o subconsciente aceita a tentativa de sugestão,

ela se torna realidade! Assim, é possível que alguém, sem nenhum outro

motivo aparente, confunda um papel em branco com notas de dinheiro ou que se esqueça do próprio nome. No entanto: as sugestões só têm resultado quando nós — consciente ou inconscientemente — as

aceitamos e acreditamos no seu poder, pois elas, antes de tudo, libertam

a sua força no nosso interior. Quando estamos convencidos de algo, a nossa vontade se reduz e o caminho para a influência fica livre. As nossas crenças são sempre mais intensas do que a nossa vontade. Antes de se aborrecer e atirar este livro pelo ar depois de ter lido esta a irmação e a considerar absurda, imagine o seguinte:

A experiência da tábua

• *Coloque uma tábua com cerca de 20 centímetros de largura e 5*

metros de comprimento no chão diante de si e caminhe sobre ela de

uma ponta à outra. Não deve ser difícil.

• Agora coloque essa mesma tábua de 20 centímetros de largura e 5

metros de comprimento como se fosse uma ponte sobre um

precipício. Caminha com a mesma facilidade de uma ponta à outra?

Onde está a diferença? Por que é que nos comportamos de maneira completamente diferente?

Saber a altura do precipício nos faz pensar que podemos cair da tábua —

fator completamente irrelevante quando a tábua está no chão. A simples

ideia de que se pode cair toma conta dos nossos pensamentos

rapidamente e essa imagem se torna cada vez mais ameaçadora. Mesmo

antes de pisar na tábua que está sobre o precipício, uma ideia de enorme

perigo vem à cabeça. A crença — ou uma imagem intensa — afetou a nossa vontade. Cada sugestão funciona de acordo com o poder das imagens que se produzem na nossa mente. Quanto mais plástica for uma

representação aos nossos olhos, mais intenso será o poder da sugestão.

Observe o exemplo seguinte a título de esclarecimento:

A experiência da frescura

Leia atentamente:

1. Sinta-se fresco.

2. Enquanto lê esta frase, respire normal e tranquilamente. Sempre que inspira ar, encha-se de energia. É uma sensação agradável. Com

cada letra, uma energia fresca espalha-se por todo o seu corpo, desde a cabeça até os dedos dos pés.

Por que é que é muito maior o efeito da frase lida pela segunda vez? Ao

formulá-la, levei em conta duas coisas: em primeiro lugar, criei imagens, e em

segundo lugar, interpelei você no ponto onde se encontra agora, isto é, lendo estas linhas. Este tipo de sugestão do "se… então…" ou

"enquanto… portanto…" é uma das fórmulas mais poderosas. Dá

resultado em outros campos também: chove, portanto estou de mau-

humor. Se o meu companheiro se comporta desta maneira, tira-me do sério. Se me sento atrás no carro, ico sempre enjoado. Elabore uma lista com as suas próprias ligações às quais está habituado. Funcionam, evidentemente, também ao contrário:

• Se vou ao médico, fico melhor muito mais depressa.

• Se o seu ilho vem correndo e chorando em sua direção depois de ter se machucado, então acaricie-lhe suavemente a cabeça e diga-lhe com

segurança: "Se acaricio sua cabeça, vai correr tudo bem".

Somos permanentemente controlados e in luenciados por ligações deste tipo. Mais ou menos. Dependendo do grau de tensão e de que imagem se

desenvolve, elas podem ter um efeito maior do que gostaríamos. Mesmo

que não se queira babar, enquanto se concentra o su iciente em dar uma

dentada num limão fresco começa automaticamente a produzir saliva, quer queira quer não. Outro exemplo bem conhecido vem do campo da

sexualidade. Os homens têm reações ísicas evidentes, sem ajudas externas, ao elaborar imagens mentais su icientemente intensas. É claro,

portanto, que não se pode negar o poder dos pensamentos. Com eles podemos nos envenenar ou extasiar. As forças que aqui se libertam fazem parte do campo da autossugestão. É necessário esforço para alcançar os objetivos, mas é como se, durante o caminho, soprasse um vento por trás que o empurra para diante. Quando a nossa vontade, por

vezes, sai perdendo na luta contra o poder das crenças, isso quer dizer que existe a tal força de vontade para alcançar o objetivo, mas que ainda não se acredita que ela seja suficiente.

Depois de cinco semestres na universidade, me inscrevi para a obtenção

do diploma em Tradução e Interpretação. A prova consistia, entre outras

coisas, de quatro traduções escritas: traduzir um texto para inglês, outro para francês e mais dois dessas líguas para alemão. Não era permitido usar dicionários bilíngues nem manuais de gramática. No semestre

anterior, os resultados das minhas traduções tinham sido aceitáveis.

Nada de fantástico, mas também não eram maus. Eu só tinha problemas

com os textos em alemão que tinha de traduzir para o francês. Acabava sempre por me atrapalhar. Não conseguia nenhum resultado satisfatório.

No último exercício antes do exame apresentei a pior tradução de todos os candidatos, e isso quatro semanas antes do dia D. No entanto, tinha tanto a vontade de fazer o exame como a crença inabalável de que estava

preparado para o fazer.

Assim, depois do último exercício, fui falar com a minha professora, uma francesa muito inteligente e prestável. Depois da conversa, ela disse espontaneamente que seria di ícil eu passar no exame, mas que me ajudaria, se eu ainda assim quisesse tentar. Fiquei destroçado. A minha mulher ainda recorda que eu quis desistir de tudo. Foi também ela que me ajudou a recompor as forças e me garantiu que eu só passaria no exame com tão pouco tempo de preparação se estivesse preparado para

trabalhar muito.

De modo que fui para a universidade durante as férias e entreguei à minha professora duas traduções por semana. Ela pegava no meu

trabalho, corrigia-o em casa e me enviava a versão revista por correio.

Evidentemente, não me posso queixar de falta de atenção personalizada

na minha universidade alemã.

Pendurei por todo o meu apartamento frases de motivação, havia por

todo o lado jornais e revistas estrangeiras, e passava o tempo a traduzir

novos textos. De manhã, praticava quarenta e cinco minutos de exercícios de Qi-Gong antes de começar a estudar. Durante este tempo de

meditação, ilustrava a minha mente com imagens encorajadoras; por exemplo, que o exame me corria às mil maravilhas ou que depois de o fazer ia ver as notas e tinha sido aprovado. Nos meus pensamentos estava sentado fazendo a prova, traduzindo. O resto do dia eu passava estudando. À noite ia até a cozinha para me recompensar com alguma coisa especial.

Os meus exercícios foram sendo cada vez melhores, e acabei por

conseguir uma boa nota no exame. Se só tivesse querido passar no exame, certamente que não teria sido su iciente. Se só tivesse imaginado

passar no exame, muito provavelmente teria fracassado. No entanto, com

a ajuda das imagens que gerava, ligava o turbo todas as manhãs. Não deixei espaço para nenhuma dúvida sobre o resultado do exame. Não me

deixei persuadir por ninguém que me dissesse que não iria passar. O

mais importante foi que tive a força para aperfeiçoar os meus

conhecimentos tanto quanto me foi possível durante aquele período. Não

basta pensar positivamente quando não se é acompanhado pela atitude adequada. Ativar as imagens corretas e trabalhar arduamente por um objetivo é o que é necessário. Cada ideia tem uma tendência para se realizar e seguir os acontecimentos. As imagens intensas conseguem diluir todas as dúvidas. Pense de novo que toda a energia consegue a sua

atenção. Quando pensar em fracasso, mude e injete energia na imagem de sucesso. Senão a autossugestão perde efeito, ou — pior ainda —

aproxima-se do fracasso. Os nossos pensamentos não devem oscilar

entre imagens positivas e negativas, porque assim não é possível progredir.

Uma vez que o mundo é o que pensamos, para cada pensamento e

para cada imagem encontraremos o teste correspondente. Pense, por exemplo, no caso das funcionárias que perderam peso apenas através da

aceitação, e dos alunos que foram avaliados negativamente depois de o professor ter sido avisado sobre eles. É aí que está a força da sugestão.

Se somos nós os responsáveis pelos nossos pensamentos, também somos

nós que temos todo o poder. Ao mesmo tempo, não devemos nos sentir superiores aos outros, porque na realidade todos dispõem desse poder.

Se as in luências não fossem importantes, poderíamos ver televisão à noite sem as interrupções dos anúncios, e talvez a rádio transmitisse música com cada vez mais qualidade, e não apenas uma ligação entre uma chamada publicitária e a seguinte. As imagens que aí são sugeridas

atuam sobre o nosso interior — intencionalmente. Cada detalhe conta.

Aqui apresento dois exemplos surpreendentes de imagens de sucesso:

• Num estudo em Austin, Minnesota, foi analisado o poder de persuasão do logotipo do fabricante de carne enlatada Hormel. Apenas

acrescentando uma pitada de salsa, os participantes consideraram que o sabor da carne era mais fresco do que o da concorrência.

• Numa experiência, o fabricante de bebidas Seven Up quis testar se a cor da embalagem tinha algum efeito no sabor. O resultado: a cor decide

a nota da bebida. Quando se misturou o verde da lata com mais 15% de

amarelo, quase todos os participantes asseguraram que a bebida tinha um sabor mais cítrico.

A experiência de Bargh

1. tempo enterro para bom

2. a mãe a seu asilo visitou em

3. a cuidado risca das calças Passou com

4. preocupe se não

5. devagar dirige sempre ele

6. estava antes distraído

7. é cinzento terno e o velho

8. a murcha estava maçã

9. só seu o computador sentou autor diante se

Não, não são frases do mestre Yoda, mas uma lista de palavras de diferentes frases que retirei ao acaso do meu computador. Ponha as palavras na sua ordem adequada.

Acredite ou não, assim que tiver acabado, mexe-se mais devagar do que

antes de ter lido a lista! Experimente. Sei que é di ícil de acreditar, mas trata-se de um fenômeno investigado pelo psicólogo John Bargh e

demonstrado empiricamente. Ao observar mais atentamente verá que na

lista estão presentes muitas palavras que associamos à idade (cinzento, enrugada, distraído, etc.). Estas anunciam ao seu subconsciente que se deve ocupar do tema "fugacidade" ou também apenas do problema da

"restrição". A consequência é que, no momento imediatamente posterior,

se movimentará mais lentamente do que no minuto anterior.

Independentemente do que estivesse fazendo.

Bargh e os seus colegas denominaram este efeito de "primado". Tomei

conhecimento dele na obra *Blink — Inteligência intuitiva*, de Malcom Gladwell. Em diversas experiências foi possível in luenciar, através da linguagem, as reações das pessoas sem que elas percebessem. Gladwell descreve uma experiência com a qual Bargh queria saber se os

estudantes poderiam tornar-se mais pacientes através de um primado inconsciente. Para isso realizou um teste de vocabulário com dois grupos.

Um deles recebeu uma lista com conceitos como agressivo, impaciente, descortês, chato, enquanto o outro recebeu conceitos como educado, atento, simpático e paciente.

Em nenhuma das listas apareciam "palavras-chave" su icientes para

que o estudante em questão conseguisse entender a lógica interna do exercício. Para que resulte, é crucial que o participante não se dê conta do que se pretende alcançar. Depois do teste de vocabulário cada estudante devia entregar um formulário ao diretor e receber novas instruções. Bargh assegurou-se que nenhum deles fosse capaz de se dirigir a ele. Estava sempre a conversar com alguém. O objetivo da experiência era veri icar se os estudantes que tinham recebido os conceitos positivos iriam reagir com mais amabilidade e esperariam

por mais tempo do que os do outro grupo. E foi exatamente isso que aconteceu.

Todos os estudantes que tinham recebido o vocabulário negativo

interromperam a conversa do diretor para captar a sua atenção, a maioria deles após aproximadamente cinco minutos de espera. Do outro

grupo com palavras agradáveis, 82% — quase todos — não

interromperam a conversa. Não sabemos quanto tempo teriam esperado

se a paciência deles tivesse sido posta à prova.

Uma experiência parecida foi realizada na Universidade de Amsterdã pelos psicólogos holandeses Ap Dijksterhuis e Ad van Knippenberg.

Pediram a um grupo de estudantes que respondessem a perguntas

delicadas extraídas do jogo Trivial Pursuit. No entanto, antes de as formular, pediram à metade dos alunos que imaginassem durante cinco minutos que eram professores e que escrevessem o que associassem a

essas funções. Pediu-se à outra metade que imaginasse que estava na cabeça de um *hooligan*, que assumisse o seu papel e que escrevesse o que associasse a ele.

O grupo dos *hooligans* respondeu corretamente a 42,6% das

perguntas, o dos professores a 55,6%. É uma diferença enorme! Ambos os grupos tinham recebido a mesma formação e perguntas do mesmo nível de di iculdade. No entanto, o primado colocou-os em disposições anímicas completamente opostas. A identi icação com o seu papel tinha contribuído para afetar a capacidade de responder às perguntas.

Nos testes seguintes, os estudantes negros obtiveram piores

resultados que os seus colegas brancos depois de terem de dizer a sua raça antes de começarem os testes. Evidentemente, existem múltiplos estímulos sutis que nos fornecem algo ou que também nos limitam. Isto também se re lete nos seguintes conhecimentos: o vinho é vendido três vezes mais caro com música clássica de fundo do que com canções *pop*.

Os empregados que, ao entregar a conta ao cliente, lhe tocam na palma da mão ou no ombro recebem uma gorjeta maior. O sorvete em taça redonda tem sabor melhor do que numa quadrada.

É natural que existam algumas dúvidas. Como pode ser correta a frase

"todo o poder provém do interior", se o ambiente envolvente nos in luencia tanto? Somos apenas marionetes? Não. Podemos tentar

reconhecer determinados aspectos e incluí-los na nossa mente. Só assim

seremos os agentes executores. Agora vamos nos ocupar da questão de como podemos dirigir os pensamentos dos outros para um determinado

caminho…

O PODER DA SUGESTÃO EXTERNA

Esta é a minha especialidade, e já vi muitas vezes a intensidade e rapidez com que a sugestão surte efeito, se manifestada de maneira consciente e

sem o menor indício de dúvida. Num dos seus programas, Uri Geller concentrou o seu objetivo, por exemplo, em ajudar tantas pessoas quanto

lhe fosse possível a deixar de fumar.

Para começar, pediu ao público para tirar os maços de cigarro dos bolsos. Depois contou até três, e, no três, os fumantes tinham de atirar os maços para o palco. Um, dois, três: centenas de maços voaram até ele. Ao

mesmo tempo, pediu aos telespectadores que em casa amassassem e

jogassem fora os seus cigarros. Depois voltou-se para a câmara e com olhar sério e seguro de si próprio, disse alto e claro: "A partir de agora já não fumo mais!" E foi tudo. A reação: dezenas de pessoas entre o público

da sala e milhares de espectadores deixaram de fumar a partir desse momento. Isto foi demonstrado posteriormente.

Mas houve uma exceção: o vencedor da primeira temporada, Vincent Raven, recolheu com um enorme saco de lixo, no final do programa, todos

os maços que estavam no palco e é provável que ainda hoje tenha desses

cigarros em estoque. O que podemos aprender com isto? Duas coisas distintas! A primeira: Vincent Raven esquivou-se às tentativas de Uri Geller. A segunda: com força e con iança em si próprio, um simples convite pode transformar-se em sugestão.

O leitor de pensamentos britânico Derren Brown escreveu no seu livro

Tricks of the Mind [Truques da mente] que, ainda principiante no campo da hipnose, durante as suas primeiras experiências com colegas de faculdade, necessitava de sessões de indução de quarenta e cinco minutos. Assim se denominam as frases que permitem ao médium entrar

em transe e que podem servir para iniciar os experimentos. Alguns exemplos são: "Agora vai relaxar, respire de maneira pausada e

constante. Pouco a pouco as pálpebras vão começar a pesar…"

Reconhecerá algumas frases dos treinos para autorrelaxamento. Um dia,

um colega de Brown foi até ele porque tinha ouvido falar das suas habilidades como hipnotizador. Mal podia esperar para ver o grande mestre em ação. Brown olhou para ele por um instante muito

concentrado e, de repente, disse, incisivo: "Durma!" O estudante entrou em transe naquele preciso momento!

Aconteceu comigo algo parecido durante o verão de 2005. Tinha me comprometido a ir a uma festa privada, e apresentei uma das minhas experiências de sugestão. Pedi a uma jovem para que subisse ao palco.

Ela devia colocar-se numa posição confortável e fechar os olhos. Depois pedi-lhe para relaxar e prestar atenção apenas à minha voz. Por im disse-lhe: "Quando estalar os dedos, estará completamente tranquila, estará totalmente descontraída e relaxada". Dito e feito: a jovem apagou instantaneamente! Ainda a consegui agarrar. Por pouco não caiu de cara

no chão. Incrível! A partir desse dia, passei a pedir que os voluntários que querem participar desta experiência sentem-se numa cadeira.

As experiências de sugestão funcionam com intensidades diferentes

para cada pessoa. Algumas — como no exemplo anterior — assimilam imediatamente a fórmula. Outras, pelo contrário, não estão tão

predispostas.

Penn e Teller são dois ilusionistas norte-americanos excepcionais.

Descrevem-se como "*con artists*", ou seja, prestidigitadores. O objetivo dos dois

é o de desmascarar os impostores e entreter o público enquanto

demonstram exatamente como funcionam os seus métodos. Um grupo

que Penn e Teller gostam muito de ter como alvo é o dos curandeiros. No

seu programa de televisão, que tem o acertadíssimo nome de *Bullshit* (Mutreta), surpreendem o público desvendando continuamente os

segredos destes fenômenos aparentemente sem resposta. Entrevistam

pessoas que a irmam ter sido raptadas por extraterrestres, que falam com mortos e analisam os conteúdos de produtos milagrosos para

demonstrar que o público inocente está sendo ludibriado por um setor significativo da indústria. Mutretas, efetivamente.

Com uma experiência mostraram como é real o poder da sugestão na

tomada de decisões das pessoas normais que passeavam na rua. Para isso compraram uma argola barata de latão para pendurar cortinas.

Mostraram-na às pessoas num centro comercial nos EUA. Perguntaram-lhes se sabiam de que objeto se tratava. Quase todos reconheceram que

era a argola de uma cortina. Depois perguntaram quanto estariam

dispostas a pagar por ela. O preço proposto era de cerca de 5 dólares.

Depois compraram um cofre forrado a veludo para a argola e disseram aos transeuntes seguintes que estava carregada de energia e que traria

bem-estar ao seu dono. Colocaram-na na mão da pessoa em questão e perguntaram-lhe se ao entrar em contato com a argola tinham sentido algo de especial, talvez um formigueiro ou um calor agradável. E a maioria dos questionados admitiu experimentar uma sensação positiva.

Depois, Penn e Teller foram um pouco mais além: vestiram jalecos brancos, montaram um posto com cartazes pro issionais e apresentaram-se como cientistas que investigavam o efeito energético desta argola especial. Durante esta apresentação, praticamente todos os participantes

que entraram em contato com a argola captavam instantaneamente o seu

efeito positivo. A maioria estava disposta a desembolsar até 50 dólares por essa mesma argola. Isto demonstra o poder da sugestão! O jaleco e a

excepcional autocon iança dos dois tinha conseguido fazer com que as pessoas sentissem um formigamento nos dedos que lhes era muito

valioso.

A experiência do jarro de leite

Se deseja testar por si próprio algo parecido, não é necessário ir a um centro comercial com uma argola. Em vez disso, da próxima vez que tiver convidados em casa para tomar café, pode realizar uma

experiência com efeito similar. Sente todos os seus convidados juntos tranquilamente a tomar uma boa xícara de café quente recém-feito.

Antes que alguém junte leite ao café, pegue no jarro, cheire e diga:

"Eca, o leite está estragado, cheira mal..." Volte a pôr o jarro na mesa com cara de nojo. Ninguém o colocará no café. Apostamos? Alguns dos

seus amigos até lhe darão razão e assegurarão que cheira mal. Se quiser, também pode a irmar que tem uma cor estranha e novamente

alguns estarão de acordo, sempre que o a irme com convicção. Depois

vá até à cozinha e regresse com o mesmo jarro de leite. Tenha o cuidado de utilizar leite realmente fresco para esta experiência.

Durante a faculdade, uma das minhas brincadeiras preferidas era me aproximar silenciosamente de algum colega pelas costas na biblioteca e tocar-lhe na nuca com um cubo de gelo da máquina de bebidas enquanto

gritava: "Quente!" Algumas das minhas vítimas desatavam aos saltos e pensavam que tinham se queimado. Penso que isto explica por que não tive muitos amigos na faculdade.

O que quero dizer é que é possível reduzir a capacidade crítica de uma

pessoa expressando a própria opinião sobre algo, por vezes enganando-a

conscientemente. Deste modo elimina-se a neutralidade de critério do outro. O nosso interlocutor con ia em nós — antes que exista motivo para

o contrário — e acredita, por exemplo, que o leite cheira mal ou que o frio parece quente. Os seus parâmetros prévios não permitem tomar uma decisão imparcial. Assim é possível induzir os outros a adotarem a sua visão das coisas — apenas falando. Isto é sugestão externa na sua forma mais pura.

Depois de clari icar estas possibilidades, uma frase como “não vai conseguir” pode ter um signi icado destruidor. O hipnotizador norte-americano Ormond McGill estabeleceu quatro regras segundo as quais a

sugestão funciona. São o resultado das suas investigações.

As regras de Ormond McGill

1. Os pensamentos do interlocutor devem girar em torno de uma ideia: “O leite cheira mal”. Os outros só podem captar a ideia depois de a irmarmos que o leite fresco esteja estragado. Toda a energia segue então a ideia: por isso o interlocutor é capaz de perceber exatamente o mesmo. Antes da sugestão, ninguém pensava que o leite pudesse estar com um cheiro desagradável. Os nossos amigos con iam cegamente no nosso critério, em função do raciocínio: se emitimos um juízo, é porque é verdade! No momento em que se aceita o nosso critério e ingimos uma ideia, os pensamentos dos outros passam a girar em torno dela. Torna-se então muito

complicado para eles emitir um critério claro e independente.

2. Para que os pensamentos dos outros girem em torno de uma ideia falsa criada por nós, é fundamental que emitamos o nosso juízo com

total convicção. Não deve haver nas nossas palavras qualquer indício

de dúvida. Assim que o outro tiver algum motivo para duvidar, a sugestão não surtirá efeito.

3. A sugestão deve ser aceita pelo interlocutor sem nenhuma crítica.

Por esse motivo a escolha de palavras tem tanta importância. As nossas sugestões funcionam por meio dos argumentos que

escolhemos. Falaremos deste tema a seguir.

4. As nossas sugestões devem ser críveis. É completamente realista que o leite oferecido pudesse estar estragado. As sugestões nunca devem

ultrapassar a realidade! Imaginemos que dizemos: “O leite cheira a vinho tinto”. Certamente teremos exagerado e muito poucas pessoas

estarão predispostas a acreditar. As sugestões mais e icazes são aquelas cujo objetivo já provocara interesse ao interlocutor. Uma pessoa que está com dores não deseja evidentemente outra coisa que

não aliviá-las. Nesse caso quererá acreditar em todas as promessas de ajuda. No entanto, seria inútil dizer diretamente: "Já não sente dor!" Funciona muito melhor a variante seguinte: "Feche os olhos e relaxe pouco a pouco. E enquanto relaxa vai reparar como aquilo que agora o perturba se torna cada vez mais fraco até que o deixa de

sentir. Percebe como se está a afastar. Já se foi! Quando abrir os

olhos continuará relaxado e já não terá dores. Abra os olhos e repare como se sente bem!" Como se pode comprovar, terá aliviado

parcialmente as dores.

A minha mulher Christiane é mestra da sugestão! Enquanto escrevo estas linhas, estou numa maravilhosa casa na Toscana. No entanto, e infelizmente, dois dos nossos ilhos adoeceram com otite durante as férias e têm de tomar antibióticos. A minha ilha não se importa, mas o meu ilho se recusa terminantemente. Mas há um xarope para a tosse de

que ele gosta muito, e a Christiane perguntou-lhe se queria um pouco desse xarope. Ele disse logo que sim. Depois pegou na colher que o nosso

ilho usa para tomar o xarope e usou para o antibiótico. Ele tomou-o sem

resmungar, mesmo quando deveria ter reconhecido o sabor. Sem gritos e

sem se engasgar. Este é o efeito da sugestão na vida quotidiana. Algumas

pessoas poderão pensar que esta história mostra apenas que se enganou

uma criança para o seu próprio bem. É verdade. Neste caso dá no mesmo.

A LINGUAGEM CRIA A REALIDADE

"A linguagem é o ventre do pensamento."Assim se expressou Georg

Wilhelm Friedrich Hegel, que atribuiu à linguagem a função de

estabelecer contato com outros, comover, ferir, apaixonar, insultar —

tudo isso é possível. Não há dia nenhum em que não a ponhamos em prática. A

linguagem secreta surte efeito em muitas das experiências que

realizo durante as minhas atuações. Graças a ela sou capaz de elaborar uma nova realidade no palco. Um dos momentos mais belos para mim é quando corre bem.

AS PALAVRAS MÁGICAS MAIS

IMPORTANTES, EM ANÁLISE

Posso contar um segredo? O que vamos aprender agora irá inquietar muito o leitor. No caso de ser uma pessoa sensível ou que tenha reservas

em relação à manipulação, não continue a ler e salte estas páginas. Mas,

que eu saiba, nenhum livro disponível no mercado, exceto este que tem

agora nas mãos, lhe permitirá conhecer as aplicações mais obscuras da psicologia.

Se apesar de tudo continua a ler as minhas explicações, já tive êxito com a primeira técnica de controle verbal: provocar medo. Trata-se de uma técnica para captar a atenção que quase nunca se usa, mas que proporciona resultados excepcionais. Por isso sempre começo meu

programa noturno com as palavras: "O que vão ver esta noite vai incomodar alguns, mas mostrarei de qualquer modo". A partir daqui assegurei o interesse do público.

Podemos usar esta técnica sempre que quisermos prolongar a atenção

do nosso interlocutor. Imaginemos que o seu novo sócio lhe pergunte sobre os seus gostos e você quer toda a atenção possível à sua resposta.

Diga simplesmente: "Tem a certeza que quer saber a resposta? Muitos se

assustam quando conto o que faço com o meu tempo livre… Aproxime-se

porque não quero que todos ouçam". Garanto que o interlocutor deixará

o que estiver a fazer para ouvir as suas explicações.

A segunda técnica demonstrada já foi mencionada: os segredos. Se quer que alguém preste realmente atenção em você, diga em voz baixa:

“Vou contar um segredo”. A partir daí todos vão querer ouvi-lo, porque os segredos são sempre cativantes. É claro que também podemos

apresentar as nossas intenções de outra maneira. Podemos dizer “não costumo falar disso, mas. .”, ou “tem de me prometer que não vai contar a ninguém” ou “que isto ique entre nós…” Lembra-se da frase do meu companheiro de mesa? Quando me pediu discretamente: “Posso fazer-lhe

uma pergunta pessoal?”, provocou o interesse do resto da mesa. Depois de fazer este convite, deverá olhar em seu redor com ar de conspiração,

inclinar-se para o interlocutor e baixar o tom de voz, uma vez que ninguém conta segredos em voz alta.

Robert Cialdini descreve no seu livro *In luência: a psicologia da persuasão* como o garçom norte-americano Vincent usou esta técnica para multiplicar as suas gorjetas. Nos EUA, os empregados de mesa querem vender os pratos mais caros porque não recebem salário do restaurante, mas uma percentagem da soma total da conta. Quanto mais

elevada for a importância da conta, mais dinheiro recebem.

Vincent não queria ser chato e nem obrigar os clientes a pedirem os pratos mais caros, por isso usou uma técnica muito mais sutil e e icaz: ao tomar nota do pedido inclinava-se um pouco para a frente e dizia: “Vou-lhe contar uma coisa: receio que o prato que pediu hoje não esteja tão bom como de costume. Aconselho-o a pedir em vez desse o X ou o Y”. Os

pratos sugeridos eram ligeiramente mais baratos do que o da escolha original — segundo o ponto de vista dos clientes, Vincent tinha agido contra o seu próprio interesse. Deste modo ganhava a con iança deles, e

a quantia das suas gorjetas aumentava consideravelmente. Além disso, passava a ter assim a liberdade absoluta para recomendar o vinho ou a sobremesa adequados! É provável que sem as suas recomendações os clientes não pedissem qualquer vinho e muito menos sobremesa.

Quando se quer alguma coisa de alguém, poderá ser extremamente

útil contar-lhe dissimuladamente um segredo antes. Agora já sabe como funciona, mas que fique entre nós…

A PALAVRINHA “OU”

A palavra “ou” é simplesmente subvalorizada. No entanto, esta conjunção

permitiu a uma o icina duplicar as vendas de limpadores de para-brisas.

“Como?”, deve estar se perguntando. Muito simples: quando alguém

entregava um carro para uma revisão normal, os empregados

perguntavam: “Quer só uma revisão ou também quer que troquemos os

limpadores de para-brisas?” O simples fato de mencionar essa

possibilidade, fazia com que vendessem muito mais do produto. E, assim,

temos uma fórmula útil: “Só. . ou também. .?” Que ganhou muitos adeptos.

Ouvimos por todo o lado: “Quer só batatas fritas ou também *ketchup* e maionese?”; “Quer só reabastecer ou também um café?”; “Quer só

contratar os meus serviços ou também oferecer um curso de formação aos seus empregados?”; “Quer só o carro de controle remoto para o seu

ilho ou também incluo as pilhas?” Como se pode ver, estas palavras podem ser usadas em inúmeras situações.

Mas a palavra “ou” ainda é capaz de muito mais: imagine que têm convidados em casa. A noite está agradável e eles icam mais tempo do que deviam. Sabe que no dia seguinte tem de estar descansado, porque vai estar muito ocupado. No entanto, os seus convidados, depois de comerem e de beberem vários copos de vinho, não mostram qualquer sinal de quererem ir embora. Claro que poderia dizer que tem de se levantar cedo para uma reunião importante, mas também dispõe de uma

opção mais elegante e subtil. Diga simplesmente: “Querem mais vinho ou. .?” A entonação nesta frase é fundamental! Deve elevar a voz no inal.

A palavra “vinho” será então dita com o mesmo tom da palavra “ou”. Na

maioria dos casos responderão negativamente e não demorarão a ir-se embora.

Quando usamos a palavra “ou” para inalizar uma pergunta, a resposta é quase sempre negativa. É extremamente simples transformar uma

proposta numa pergunta e trata-se de uma técnica muito útil: “Prefere que a

gente ique em casa ou…?"; "Quer o último pedaço de chocolate ou…?" (cuidado com esta, a minha ilha jamais cairia!); "Se importa que eu volte um pouco mais tarde ou. .?"

O nosso interlocutor ouve a frase: "Quer outro pedaço de chocolate ou…?" e mentalmente ele completa inevitavelmente: ". . não?" O seu monólogo interno dirigiu-o para o não. Pensar "não" e dizer "sim"

favorece o estresse, por isso preferimos negar. Mas ainda podemos aumentar mais drasticamente as nossas possibilidades de êxito, se, ao fazermos a pergunta, balançarmos um pouco a cabeça. Também funciona

ao contrário: quando queremos que alguém nos diga que sim, devemos consentir ligeiramente ao formular a pergunta. No caso de o nosso interlocutor estar prestando atenção e responder, consentirá igualmente

sem nem reparar. Consentir e dizer que não ao mesmo tempo é muito complicado. Já sabemos que o corpo denuncia os nossos pensamentos.

EXPLICAR COM "PORQUE" E "VISTO QUE"

Quando expomos um posicionamento diante de um interlocutor, as

chances de ele concordar conosco é maior do que se deixarmos que ele procure a explicação por si próprio. Imaginemos que estamos no balcão de *check-in* do aeroporto e estamos com muita pressa. À nossa frente estão quatro famílias numerosas, cada uma delas com seis malas

enormes e nós temos apenas a bagagem de mão. O nosso voo sai em trinta minutos e chegamos atrasados devido a um engarrafamento a caminho do aeroporto. Imaginemos que nos aproximamos da primeira

pessoa que está na ila e lhe perguntamos: "Me deixa passar a sua frente, por favor?" Que possibilidade de êxito teríamos? Talvez com muita sorte

essa pessoa seja su icientemente compreensiva, mas é muito pouco

provável. Se, pelo contrário, clari icarmos à pessoa em questão que estaria a fazer um grande favor, as nossas possibilidades aumentam drasticamente. O melhor seria dizer: "Me deixa passar, por favor? Estive

preso num engarrafamento e estou atrasado. O meu voo sai daqui a apenas trinta minutos". Se, além disso, mostrarmos ainda que apenas levamos uma mala de mão — isto é, que será rápido — as possibilidades

de nos deixarem passar serão ainda maiores.

No momento em que clari icamos a situação, brindamos o nosso

interlocutor com a possibilidade de especular sobre a verdade dos nossos motivos. Lembra-se de termos falado do signi icado das nossas expectativas e experiências no primeiro capítulo? As expectativas

determinam a nossa imagem do mundo. Infelizmente, não conhecemos as

experiências dos outros. Como podem as pessoas que estão à espera na ila saber que não lhes queremos simplesmente passar à frente, mas que

temos um bom motivo para lhes pedir um favor? As pessoas tendem a especular e procurar uma explicação para tudo. Para evitar que pensem

na direção errada torna-se necessário mencionar os motivos

previamente.

INSTRUÇÕES INTERCALADAS

Uma pesquisa investigou os medos das pessoas, depois analisou-os e, por

im, elaborou uma lista com os dez mais signi icativos. Número dois: a morte. Não é nenhum erro, leu bem: a morte está de fato na segunda posição. O que é seria pior do que morrer? Aqui está o número um: falar

em público. É o maior medo que temos! O humorista norte-americano Jerry Seinfeld comentou a este respeito: “Isto quer dizer que, num enterro, o defunto preferiria permanecer no caixão em vez de ter de fazer o elogio fúnebre…”

Justamente por isso, é possível imaginar que não seja fácil encontrar voluntários para subir ao palco. Se eu dissesse hesitante: “Importa-se de dar um passo em frente?”, icaria à espera um bom bocado até que alguém aceitasse. As pessoas tendem a não aceitar estes pedidos. Eu não

costumo ter di iculdade em motivar a participação dos espectadores porque uso uma técnica muito eficaz: dou instruções intercaladas. Em vez

de dizer: “Dê um passo em frente!”, digo: “Levante-se e dê um passo à frente!” Percebe a diferença? Assim que combino as ordens entre si, ambas se cumprem. Em separado, provavelmente as duas seriam

ignoradas.

A palavra “e” as une. É muito simples: envie instruções e ligue as duas

com as seguintes por intermédio da conjunção “e”. Seguindo o padrão: instruções e instruções. O receptor recebe, assim, mais informação do que consegue processar. É mais simples dizer que não a uma só

indicação do que negar duas. O nosso interlocutor não sabe qual negar primeiro e, por isso, cumpre ambas! Mas o mais interessante é que não percebe que exercemos a nossa in luência sobre ele. Esta tática funciona

também noutras situações da vida quotidiana:

• “Suba e arrume o seu quarto!”

• “Olhe para mim e me diga alguma coisa!”

• “Venha cá e me beije”

• “Escreva o protocolo e me envie por correio!”

• “Ligue e nos pergunte!”

• “Pegue o telefone e ligue para nós!”

Como se pode ver, esta fórmula é muito simples de usar — e muito polivalente. É claro que com isso ninguém ica à mercê da vontade de ninguém. Quando uma das instruções é inadmissível para o receptor, ele

também não realizará a outra. Eu costumo usar muito a frase: “Suba e arrume o seu quarto!” Certamente, aumentaremos muito as nossas

possibilidades de êxito se o dissermos com segurança e autoridade.

Con ie em si próprio e olhe ixamente para a outra pessoa. Verá que, embora pareça mentira, esta técnica funciona muitas vezes.

Quais são as palavras que mais ouve na sua vida, estimado leitor e estimada leitora? Qual é a sua opinião? Juntamente com as palavras “não”

e “e”, o que mais ouvimos — esperemos — é o nosso nome. E ouvi-lo nos

agrada muito. Sabendo isto, a partir de agora deveria tentar se dirigir diretamente às pessoas com mais frequência. Rüdiger Nehberg, também

conhecido por Sir Vival, descreveu nos seus livros como se comportar em

situações extremas, como em casos de tortura ou interrogatórios. Um dos

primeiros conselhos: “Procure saber como se chama o seu interlocutor e

dirija-se a ele pelo nome”. Felizmente, nunca estive numa dessas situações desagradáveis e não faço ideia se os torturadores se

apresentam antes de começar o seu trabalho. Embora tenha devorado os

seus livros durante a adolescência, continuo a estranhar este conselho.

Mas, em princípio, o importante é: pergunte o nome às pessoas com quem se quer relacionar e use-o! As pessoas gostam de ouvir o próprio nome. Aproveite isso. Em geral, as pessoas icam mais abertas às nossas

propostas quando as tratamos pelo nome.

- “Sara, me dá uma ajuda?”

- “Estou feliz por ter conhecido você, Cristina!”

- “Marina, me liga esta noite?”

- “Sei que você vem à minha festa de aniversário, Carlos.”

Mas não é a mesma coisa se o nome estiver no início ou no inal da frase.

Se aparece no início temos a garantia de que monopolizamos toda a atenção do interlocutor. Se for no inal, se a entoação não for a correta, a sensação de intimidade pode icar exagerada, ao ponto de a outra pessoa

sentir que está sendo tratada com condescendência: “Ouviste alguma coisa do que estou a dizer, Paulo?” Evite portanto uma entoação muito forte no final; pode causar a impressão errada!

Não é tão di ícil gravar os nomes, como se costuma imaginar. Se se considera um caso irremediável, experimente assistir a um *workshop* de técnicas para memorização. Certamente existe perto de você este tipo de

o icinas de treino de memória. Ou compre um livro que o ajude a usar regras de mnemônicas. Há muita literatura sobre este tema com muitas recomendações aplicáveis.

O conselho mais importante neste contexto que posso dar é o seguinte:

proponha-se, a partir de agora, a reter os nomes daqueles que conhece desde o primeiro momento. E é basicamente isso. Preste mais atenção durante as apresentações e procure armazenar bem todos os novos

nomes. Se a sua atenção estiver cem por cento concentrada nesse momento e repetir para si os nomes, é muito provável que vá se lembrar.

Esta simples técnica pode trazer muitos bene ícios. Outro conselho e icaz para recordar nomes: imagine que, junto com a pessoa que acaba de conhecer, está alguém que já conhece com o mesmo nome. Reter os nomes de novos contatos não é tão complicado, se usarmos alguns truques.

Em relação ao conceito dos "conhecidos", lembro-me de uma bonita história. Um ilusionista norte-americano era muito famoso por sua boa memória. Todos os seus conhecidos recebiam um postal de Natal seu com

os melhores desejos e algumas palavras personalizadas. Escrevia sempre

alguma coisa sobre a conversa que tinham tido quando se conheceram.

Os nomes dos membros da família mencionados casualmente, as

circunstâncias e o local em que foram apresentados e sobre o que falaram nessa noite — o ilusionista sabia isso tudo. Parecia inacreditável que pudesse recordar todos aqueles pormenores e que fosse capaz de classi icar corretamente as pessoas. Todos icavam impressionados, e isso enaltecia evidentemente a imagem do misterioso mágico. Tinha realmente tão boa memória? Não, usava um excelente truque: escrevia os cartões para as pessoas na noite em que as conhecia e enviava no Natal. Magnífico!

A PALAVRA "NÃO"

"Acho que você não deve continuar a ler. O que vem a seguir não é interessante". Com um convite destes, consigo exatamente o contrário daquilo que disse e aumento a sua curiosidade em relação àquilo que está à espera. Não é assim? Esta técnica é usada muitas vezes em conjunto com o primeiro método apresentado neste capítulo, a evocação do medo. Neste caso, não apelo apenas para o seu medo, mas também para sua curiosidade.

A palavra "não" é tabu. Se lhe peço para não fazer alguma coisa, projeto com esse convite justamente a imagem que queria evitar. A palavra "não" é uma

desconhecida para o nosso subconsciente! Leia a expressão “não deve continuar a ler”: o seu subconsciente apaga

imediatamente o “não” e, evidentemente, você continua a ler, e até com mais curiosidade que antes. Pensa instintivamente em “continuar a ler”, e com isso assimilou essa fórmula.

Imagine a seguinte situação: está sentado num restaurante. Na mesa do lado está uma família com duas crianças pequenas. Uma delas tem um

copo de limonada na mão. O pai diz, sério e autoritário: “Tenha cuidado para não deixar cair o copo!” O que é que vai acontecer nos minutos seguintes? Exato, vai cair. Outros exemplos poderiam ser:

• “Não tenha medo!” O que acontece? O medo se torna presente, provavelmente com maior intensidade.

• O exemplo da visita o médico é ainda mais esclarecedor: “Não tenha medo, não vai doer.” Disparam, então, todos os alarmes à espera da dor.

• Outra que gosto de ouvir: “Não estou chateado.” Claro que não!

É possível enunciar todas estas terríveis frases sempre que quiser torturar alguém, embora também possa usá-las para melhorar a

situação. Evite a negatividade do “não” que aqui usei. Poderia também ter dito: “Não diga ‘não’”. Em relação aos exemplos anteriores, funcionaria da seguinte maneira:

• “Pode ficar tranquilo tranquilo.”

• “Calma, depois do tratamento vai ficar muito melhor.”

• “Está tudo bem.”

Vê a diferença? Faz muito mais sentido emitir ordens diretas. As ordens apenas destacam o resultado que se quer obter. Assim, queridos pais, a partir de agora, quando estiverem no restaurante digam apenas: “Beba com cuidado, por favor”.

Mas ainda não acabamos: é que existe um truque sujo com esta

eloquente palavra. Podemos usar o conceito “não” conscientemente para

implantar um pensamento concreto no nosso interlocutor! Não se

expressar deliberadamente de maneira positiva para dirigir as ideias em

outra direção. Então diríamos: “Não faças XY, a não ser que queiras que

aconteça Z”. Alguns exemplos:

• “Não compre este leitor de DVD, a não ser que queira o que oferece a melhor qualidade de imagem.”

• “Não leia este livro, a não ser que queira ter boa nota na prova.”

• “Não precisa levantar da mesa, a não ser que queira fazer um favor à sua mãe.”

Durante a primeira parte da frase, o interlocutor terá a impressão de ter caído numa armadilha. Sente curiosidade e espera pela segunda parte, onde finalmente aparece a solução proposta.

Conhece alguém que goste de fazer sempre o contrário? Não obstante

o que disserem, estas pessoas começarão sempre uma discussão e

explicarão por que é que aquilo que dissemos não é correto. É possível identi icar pessoas assim através de fórmulas introdutórias como: “Sim, mas…” ou: “Você acha?” O que quer que lhes seja proposto será sempre

negado. Mas quando sabemos isso, podemos usá-lo a nosso favor. Temos

apenas de propor as nossas ideias com uma negação incorporada. Assim,

dando uma volta, conseguiremos o resultado que pretendíamos. Alguns exemplos:

• “Tenho certeza de que hoje você não quer ir ao cinema.”

• “Tenho certeza de que esta proposta não agradou.”

• “Tenho certeza de que não quer ir ao centro comercial hoje.”

• “Talvez você não seja a pessoa mais indicada para esta tarefa.”

Vê como é fácil usar esta técnica? Com a palavra “não” conseguimos exercer um poderoso controle verbal. Não a use, a não ser que a partir de agora queira defender melhor os seus interesses.

Até agora temos abordado fundamentalmente técnicas e palavras que

podem ser usadas deliberadamente. No entanto, para conduzir outra pessoa com êxito, há algumas palavras que devem ser evitadas. Foram feitos estudos para analisar a linguagem das pessoas de sucesso e poderosas. Foi possível extrair alguns padrões linguísticos, e uma coisa ficou clara: há certos conceitos que estas pessoas nunca usam.

A EXPRESSÃO "NA REALIDADE"

Pode eliminar já esta construção do seu vocabulário, sem substituição.

Não tem qualquer qualidade positiva. Veja os exemplos seguintes e julgue por si próprio:

• "Na realidade sempre disse a verdade."

• "Na realidade gosto de você."

• "Na realidade é uma oferta muito boa."

• "Na realidade sou a pessoa indicada para esta tarefa."

O que transmitem estas frases? Deixam um sabor à negatividade porque

a expressão "na realidade" deixa sempre uma porta aberta. É

especialmente incômodo quando o nosso interlocutor reconhece esta

possibilidade de fuga e, no pior dos casos, descon ia de nós. Percebe que algo não é exatamente como lhe apresentam. Apague esta palavra! Sem contemplações!

A PALAVRA "TALVEZ"

• "Talvez vá ao cinema com você."

• "Talvez possa entregar o trabalho na data prevista."

A palavra "talvez" não signi ica insegurança! É a famosa possibilidade de fuga. Mostra que na realidade não quer fazer alguma coisa. Mas quem é

que não prefere parcerias com pessoas decididas, tanto no plano pessoal

como no profissional? Melhor reformulado:

• “Se sair na hora do escritório, consigo chegar a tempo no cinema. Em qualquer caso, te ligo.”

• “Estou analisando muitos projetos neste momento e estou fazendo de tudo para lhe enviar o trabalho na data prevista.”

A PALAVRA “MAS”

“Este prato está saboroso, mas não precisas fazê-lo de novo.” Esta frase é do meu irmão. Usou com minha mãe quando era pequeno —

evidentemente, não queria ofender. Que efeito tem a palavra “mas”?

Anula a parte da frase anterior ao “mas” e destaca a que vem depois!

Então o que é que ica da frase? Fundamentalmente, que a minha mãe não deveria voltar a fazer aquela comida.

Também podemos aproveitar o efeito desta palavra para nosso

próprio bene ício. Quando não queremos valorizar uma declaração

podemos trocar as palavras “mas” e “e”. Assim receberemos poucos protestos. A palavra “mas” convida a isso. Especialmente terrível é a variante “sim, mas”. Na verdade, só quer dizer “não”.

• “A apresentação foi genial.” “Sim, mas gostei mais da última.”

No entanto, cada “sim, mas” inclui a palavra “sim”. É justamente nisso que nos devemos concentrar nas discussões seguintes. Isto quer dizer que devemos atuar como se o nosso interlocutor tivesse dito apenas “sim”.

Esqueçamos o “mas”. No exemplo apresentado isto signi ica que depois se comenta apenas o que mais nos agradou da apresentação. Na maioria

dos casos o nosso interlocutor não perceberá como a conversa foi conduzida. Este método funciona sempre? Claro que não, mas funciona na maior parte das situações. No caso de o nosso interlocutor não ter gostado da apresentação e estiver apenas tentando ser amável, não será

possível convencê-lo com esta fórmula. Se a apresentação lhe agradou, mas a outra pareceu melhor, então conseguimos superar o obstáculo

“mas” e podemos continuar com o tema da conversa.

A FÓRMULA “VOU-LHE SER SINCERO…”

E o resto do tempo mente? Esta expressão pode aparecer quando se quer destacar a honestidade por trás de um argumento concreto. Esta observação deixa um sabor negativo, ainda que pretenda conseguir

justamente o efeito contrário. O meu exemplo favorito é o seguinte: foi feita uma pergunta a um participante da versão alemã de *Fama*. A resposta: “Sinceramente [pausa longa], não sei.”

AS FÓRMULAS IMPESSOAIS

Com elas podemos nos fazer de desentendidos. Quando minha mulher me diz: “Precisamos aparar a grama”, eu costumo responder: “Não tenho

nada contra.” E quem deve fazê-lo? Ninguém assume a responsabilidade

quando, numa reunião, se utiliza a forma impessoal em relação tudo o que “é preciso” fazer. Mas também ninguém se sentirá elogiado, se se falar de tudo o que “foi feito” bem. O elogio fica no vácuo.

As expressões impessoais não se conectam a nada e por isso denotam

debilidade. Os políticos usam frequentemente quando querem evitar

declarações comprometedoras. Observe a diferença entre “isso não se faz” e “eu não faço isso” ou “não quero que faça isso”.

A PALAVRA “VOCÊ”

Todas as pessoas gostam de ouvir coisas sobre si próprias, sobre os seus

interesses, sobre as suas atividades e sobre a sua vida. É algo que interessa a todos. Podemos aproveitar este fato usando as palavras

“você” ou “o/a Senhor/a” com mais frequência. Tente se dirigir

pessoalmente ao seu interlocutor sempre que possível. Aqui também existe a possibilidade de argumentar a partir da perspectiva do outro.

Prepare as suas opiniões pensando a partir da perspectiva dos outros.

Imaginemos que quer ir ao cinema com o seu cônjuge. Pode formular o convite da seguinte maneira: “Você queria ver o novo ilme do George Clooney, vamos

ver esta noite?”

AS EXPRESSOES “SEMPRE”, “DE NOVO”, “NUNCA”

Se quer criar tensão na sua relação conjugal, então use muitas vezes as palavras “sempre”, “de novo” ou “nunca” ao criticar o outro. O uso constante destas palavras demoníacas já destruiu inúmeros casamentos.

É como a frase: “Foi justamente isso que acabei de dizer.” Estas são outras frases tabu:

• “De novo, você não…”

• “Você sempre diz que…”

• “Você nunca faz…”

Com isto, tudo ica generalizado e a possibilidade de clarear a situação ica bloqueada. Assim é di ícil que o outro mude. Mas é precisamente isso

que se pretende! (repare como a palavra “mas” não diminui o significado,

destaca-o). É preferível não generalizar e abordar o tema concreto diretamente: “Isto me aborreceu muito, da próxima, por favor, faça…”

Assim não poderá repreender generalidades e será obrigado a

conversar sobre o acontecimento em concreto.

O PODER VERBAL:

PEQUENAS DIFERENÇAS,

GRANDES RESULTADOS

O tom faz a música! Já apresentei o estudo que a irma que o conteúdo real in luencia apenas sete por cento da mensagem. Trinta e oito por cento é transmitido pela nossa voz. Albert Mehrabian, professor na Universidade da Califórnia, Los Angeles (UCLA), realizou um estudo em 1967/1968 e publicou em 1971. Este estudo simpli icou bastante duas investigações, inicialmente separadas, que no inal acabaram por se combinar. Mehrabian a irmou, sempre *a posteriori*, que não pretendia criar novas regras gerais sobre a comunicação com o seu estudo — por este motivo, os números devem ser analisados com cautela. Porém, demonstram como são importantes a linguagem corporal e a entonação.

Pouco importa para os nossos objetivos se os sinais não verbais in luenciam 80 ou 93 por cento. A chave está tanto em poder perceber muito bem estes sinais como em ser capaz de os decifrar corretamente.

Com a voz, as possibilidades são limitadas, mas as que existem

dependem da nossa disposição. A minha preparadora vocal, Karyn von Ostholt, sempre me disse: “Por vezes rápido, por vezes lento, por vezes alto, por vezes suave. É uma boa regra a se seguir”. De fato, em relação à entonação e à voz, devemos nos ater aos seguintes aspectos:

• Velocidade: fala depressa ou devagar?

• Tom: fala com voz aguda ou grave?

• Volume: é normal ou muito alto?

• Articulação: as palavras são pronunciadas com clareza?

• Ritmo: faz pausas no momento errado da frase?

• Nos oradores mal treinados pode se ver facilmente se estão a recitar o discurso de memória ou se, pelo contrário, falam de maneira

espontânea.

Neste caso também é necessário perceber as características da voz para

que depois seja possível analisá-las. A nossa intuição pode ser uma

grande ajuda. Que pessoa lhe parece que está mais nervosa, a que pronuncia as palavras sem clareza ou a que fala devagar e destaca cada

sílaba corretamente?

Passos para o controle verbal

1. Fale o mesmo idioma que o seu interlocutor

Repare na maneira de falar do seu interlocutor e adapte-se a ele. Se

usa estrangeirismos com frequência, faça-o também. Se usa

metáforas, amplie-as! Dependendo do tipo e da situação, fale com comparações a imagens visuais, comparações auditivas ou

comparações sinestésicas. Quando os dois falam o mesmo idioma,

haverá mais compreeensão mútua.

Um exemplo: durante a minha primeira turnê trabalhei com um agente que vivia usando expressões em inglês. Mesmo quando

existia uma palavra alemã para um conceito, ele preferia usar a inglesa. Na minha apresentação, em vez de usar o letreiro "Entrada"

para que o público soubesse claramente quando podia passar para

a sala, ele preferia a inscrição "*Doors open*". O problema era que as expressões inglesas não só eram muitas vezes desnecessárias, como

também incorretas (por vezes, com consequências terríveis).

Nunca me esquecerei da nossa apresentação em Basel. Peguei o

carro para o local em que, segundo indicava o meu contrato, deveria

estar o teatro. À medida que me aproximava da rua, não podia

acreditar que o edi ício fosse ali: estava na zona de prostituição da cidade. Tudo me pareceu muito estranho. Acabei na porta de uma

casa onde as mulheres ofereciam os seus serviços com bastante

naturalidade. Essa foi a única vez que disse para mim mesmo: "Aqui

não subo no palco". Muito irritado, telefonei para o agente daquela época e perguntei o que ele pretendia com aquilo. Ele estava

completamente desconcertado, uma vez que já se encontrava no

teatro correto e segundo ele tudo estava perfeito. A resposta: no contrato não estava indicado o "local da atuação", mas sim o

vocábulo inglês "*venue*". O dono do teatro, que também geria um

bar, ao ler " *venue*" pensou tratar-se do seu endereço comercial, que se encontrava precisamente no térreo dessa mesma casa. " *There is no business like showbusiness*".

Eu não gosto de anglicismos e procuro evitá-los. Contudo, ao

conversar com o meu agente daquela época usava com frequência

os anglicismos dele. Queria falar o mesmo idioma que ele e ter certeza de que ele estava entendendo as minhas informações. Isto tem a ver com manter o controle durante a conversa.

2. Influência imperceptível

Que eu saiba, esta técnica tem origem no campo da hipnose. Aqui enfatizamos palavras soltas dentro da frase e, deste modo, damos instruções que só são percebidas de maneira inconsciente. Supondo

que queremos fazer uma proposta e que queremos que seja aceita:

"Tenho a impressão de que ainda precisa de um tempo de re lexão

para se decidir por esta proposta". Se entoarmos as últimas

palavras da maneira certa, o nosso interlocutor ouvirá, junto com a frase completa, a mensagem "decidir por esta proposta."

Entoe as palavras com um pouco mais de convicção e, ao mesmo

tempo, olhe para o seu interlocutor. Você pode até deixar a cabeça ligeiramente de lado, consentindo discretamente, abrir um pouco

mais os olhos ou fechá-los para proteger a sua declaração. Nunca acreditei que estas táticas funcionassem realmente até ensaiar uma

experiência na qual pegava no relógio de um espectador e lhe

mudava a hora. Depois devolvia com o mostrador virado para baixo.

Então o voluntário tinha de escolher um número entre 1 e 60. O

ponteiro dos minutos do relógio dele encontrava-se justamente

nesse número!

Pelo menos, era assim que as pessoas comentavam. Mas na

verdade as coisas aconteciam de maneira um pouco diferente.

Supondo que deixava o ponteiro dos minutos a marcar 42, então

pedia ao voluntário: “Escolha rapidamente um número entre 20 e

45, um número entre 20 e 45, rápido”. A repetição não é um erro, é

intencional e importante. Apercebi-me que se entoasse o 45 com

mais força que o 20, muitas pessoas escolhiam um número mais

próximo do 45. O melhor é que *a posteriori* os espectadores a irmavam que poderiam ter escolhido qualquer outro número; no

entanto, não se podia escolher entre o 1 e o 60, porque só havia 25

respostas possíveis. Se alguém tivesse dito o 40 ou o 41, o ponteiro

estava su icientemente próximo para continuar a proporcionar um resultado surpreendente. Se dissesse o 41, eu esperava um minuto

para que o ponteiro desse a volta: fantástico!

3. A entonação correta

Se alguém sobe a entoação no inal da frase, icamos à espera de que venha mais alguma coisa. Pense na minha palavra favorita: “ou”.

Quando uma pessoa conta uma série de coisas, podemos adivinhar

pela acentuação qual vai ser a última de todas: no inal, o tom de voz

é descendente. Imagine que alguém lhe diz alguma coisa e acaba a frase com tom ascendente. Ficará então imediatamente com a

sensação de que não acabou (a não ser que seja uma pergunta,

nesse caso a acentuação é diferente).

As pessoas que emanam autoridade não falam assim. Expressam-

se com tranquilidade, seguros de si mesmos e baixam o tom ao

acabar as frases, como se fossem declarações. Estas frases surtem efeito. Era assim que falavam os nossos pais quando queriam nos dizer uma coisa séria. A maneira como se diz uma coisa pode ser tão

importante como aquilo que se diz.

No futuro, ouça com atenção os locutores de rádio. Dependendo

da entonação, é possível dizer se estão lendo ou improvisando a fala.

Nos textos lidos, a maioria das pessoas acentua partes da frase que,

ao falar livremente, teriam outra importância no discurso. Muitas vezes fazemos pausas onde não devem ser feitas. Isto também se

aplica aos textos decorados. Daí que para a maioria seja melhor nem

decorar nem ler. O ideal seria elaborar tópicos e falar com relativa liberdade. Assim, a entonação será sempre correta e estaremos

fazendo um grande favor aos ouvintes — e a nós mesmos. Durante

a faculdade, tive de praticar a expressão em público. Cada

intérprete tinha de fazer alguns discursos para que os colegas os interpretassem simultaneamente. Podíamos falar sobre qualquer

tema que nos interessasse, e só havia uma regra: nenhum discurso

podia ser lido!

4. Diga o mínimo possível e o máximo necessário

Se quer in luenciar alguém, não o as ixie com uma avalanche verbal.

Pense nas pessoas in luentes. Nos momentos decisivos, falam muito

ou pouco? Não digo que deva esquecer as palavras, mas também

não deve falar mais do que é necessário! Quanto mais falar, mais

possibilidades tem de dizer alguma coisa inoportuna num momento delicado. E assim se perde o controle. Nos momentos importantes

diga apenas o imprescindível. Com isso parecerá dominante,

carismático e superior.

GATO POR LEBRE: DESMASCARANDO

FALSIDADES

Quando concebi o meu primeiro espetáculo para o teatro tentei inserir durante o segundo ato, depois do intervalo, um momento em que o público tivesse tempo para se recostar e respirar com calma. Tratava-se

de um momento em que se reduzia o ritmo para depois lançar um inal rápido e demolidor. Decidi descrever a personalidade de uma

espectadora lendo-lhe a palma da mão. Esta sequência durava entre três

e cinco minutos. Depois das primeiras apresentações, me surpreendi com

a quantidade de pessoas que me abordavam justamente por causa deste

número. O fato de eu conseguir descrever com detalhes uma pessoa totalmente desconhecida e "saber" até sobre o seu passado deixava as pessoas muito impressionadas. Claramente eu não tinha dado o devido valor à quiromancia.

Gostaria de partilhar um segredo com o leitor: não mudava os traços característicos da pessoa e muito menos imaginava novos detalhes sobre

o passado dos espectadores a cada noite. As minhas declarações eram sempre as mesmas, palavra por palavra.

Isto me faz lembrar a experiência do professor Bertram Forer. No final

da década de 1940, Forer dedicou-se a fundo a analisar a estrutura da personalidade das pessoas. Numa noite, depois de ter encontrado num bar um sujeito que analisava a caligra ia por dinheiro, nunca mais abandonou este tema. Forer quis saber o motivo pelo qual as pessoas se

fascinavam tanto com a grafologia ou a quiromancia, assim como com os

horóscopos ou o *tarot*. Inspirado pelo encontro com o grafólogo, Forer concebeu a experiência seguinte: o professor mandou os seus alunos preencherem um teste de personalidade. Uma semana depois, Forer

entregou-lhes os resultados. Cada um deles recebeu um envelope com uma descrição detalhada dos traços da sua personalidade. A descrição do

seu caráter era tão precisa que a maioria dos estudantes quase não conseguia acreditar. Depois da minha introdução, já se pode imaginar a graça desta história: Forer tinha entregado exatamente o mesmo texto a

todos os alunos! Este:

A análise de personalidade de Forer

Você tem necessidade de que os outros gostem de ti e te admirem, e no entanto é crítico consigo mesmo. Embora tenha alguns defeitos de personalidade, geralmente é capaz de compensá-los. Você tem uma considerável capacidade que ainda não aproveitou. Disciplinado e controlado por fora, tende a ser preocupado e inseguro por dentro.

Por vezes, tem sérias dúvidas se fez o certo ou se tomou as decisões corretas.

Aprecia mudanças, de vez em quando ica insatisfeito quando se vê rodeado de restrições e limitações. Também se sente orgulhoso de ser

um pensador independente; e de não aceitar as a irmações dos outros

sem provas su icientes. Entretanto, já aprendeu que não é uma atitude inteligente se revelar muito aos outros. Em condições favoráveis, pode ser extrovertido, afável e sociável, mas se o ambiente não lhe agrada, ica introvertido, precavido e reservado. Alguns dos seus desejos e anseios tendem a ser muito pouco realistas.

Certamente, o leitor não viu nesta análise nada de impressionante. Mas imagine que acabou de realizar um teste de personalidade e que é este o

resultado que recebe do seu professor. Recordemos Penn e Teller, que com uma bata branca foram capazes de vender uma argola por um preço

mais elevado que o habitual. Ou das empregadas de hotel que

emagreceram depois de os especialistas lhes terem dito que queimariam

calorias limpando. O título de professor por si só foi su iciente neste caso para conseguir uma sugestão eficaz.

Forer satisfez a sua curiosidade com a reação dos participantes e nos

forneceu uma importante informação: não é necessário que uma análise

de personalidade — incluindo a da quiromancia e astrologia — seja

especí ica para a pessoa, basta que ela acredite que está correta. Se dissermos as palavras adequadas, o interlocutor acreditará nelas e muito

provavelmente descobrirá uma visão mais profunda do seu caráter. Há uma técnica psicológica que consegue exatamente isso. Os charlatães e videntes de

abracadabra gostam muito de a usar.

Em relação a este aspecto gostaria de ressaltar que aquilo que eu faço

é para divertir as pessoas! Evidentemente, aprendi muitas coisas das quais muitas pessoas com pro issões mais convencionais nunca tinham ouvido falar. O fato de a maioria das pessoas não saber como faço uma determinada coisa não signi ica que sejam imcompreensíveis. Não é nada

de sobrenatural. A surpresa e o deslumbramento só vêm do fato de que

a maioria não sabe como funciona.

No capítulo "O corpo denuncia os nossos pensamentos" descrevi que efeito tem um pensamento negativo no corpo. Não sei exatamente porque

acontece. Isso não quer dizer que não seja assim. Outro exemplo: para memorizar melhor uma lista de objetos podemos associá-los a uma série

de imagens. Para o cérebro torna-se mais fácil de recordar. Assim armazenamos tudo na cabeça e podemos, por exemplo, prescindir de usar uma lista de compras. A e icácia deste método é inegável, mas a neurociência

apenas

consegue

explicar

parcialmente

o

seu

funcionamento. É possível descrever este processo e também

demonstrar que é assim que funciona, mas não se consegue explicar o porquê.

Retomando a técnica a qual fazíamos alusão: trata-se neste caso de uma estratégia psicológica muito inteligente e so isticada. Usa diferentes métodos verbais para produzir numa pessoa a sensação de que a

conhece bem. A técnica por si só não é boa nem má. Quem a usa é que decide se será para objetivo nobres ou não. Muitos funcionários das áreas social ou de

saúde usam-na de maneira intuitiva para ajudar os outros.

Descrevo este método por dois motivos: por um lado, pode-se usar esta técnica para ter vantagem sobre os outros; por outro, só é possível se defender dos mesmos métodos quando se sabe em que consistem. A todos os que desejam ampliar os seus conhecimentos sobre este tema recomendo *The Full Facts Book of Cold Reading* [O livro completo da leitura fria], de Ian Rowland. Descreve muito bem o que há de mais relevante sobre o tema. O objetivo é demonstrar como os videntes e cartomantes pro issionais aproveitam esta técnica para enganar os seus clientes. Vou me limitar às estratégias que podem ser usadas no dia a dia,

sobretudo no mundo dos negócios. Os métodos apresentados são todos de Rowland e são totalmente legítimos, desde que aplicados com boas intenções.

Em primeiro lugar, o leitor deve — pelo menos para começar — usar

um sistema de referência quando praticar. Para mim, a quiromancia e a

grafologia partilham o mesmo: as declarações que se emitem acerca da personalidade das pessoas não se formulam arbitrariamente, assentam-se em referências fundamentadas. Isto é possível com a caligra ia e a leitura das mãos, mas também com análises sobre signos do zodíaco, cartas, pêndulos, teorias de cores, etc. Nestes casos a fantasia não tem limites. Um exemplo: o meu amigo, o professor Toni Foster, psicólogo, me

contou a história de um homem que não queria mais trabalhar como açougueiro e começou a ler… os joelhos das pessoas! Outros charlatães criativos realizam leituras de personalidade… segundo a forma dos seios!

A vida pode ser maravilhosa.

Tomemos então a nossa intuição como referência. Certamente, todos temos uma boa dose de senso comum. Por isso umas vezes construímos pensamentos intuitivamente e outras depois de ter ponderado bem.

O teste intuitivo

Faça você mesmo um teste. Con ie unicamente na sua intuição, no seu

instinto! Na página seguinte temos um desenho no qual estão pintadas

duas coisas. Não vire a página ainda, mas imagine que está em casa e

olha pela janela. Desenhe mentalmente a imagem enquanto continua a ler estas linhas. O que surge diante dos seus olhos imaginários?

Visualize a imagem verdadeiramente diante de si e pense em duas coisas que aí estejam. Agora vire a página e comprove como é boa sua

intuição.

Assim que tiver optado por um sistema de referência deve escolher que

temas vai abordar com o seu interlocutor. Todos nós acreditamos que somos indivíduos independentes e que tomaremos decisões muito

particulares. Isto só é verdade em parte. O fato de muitas coisas poderem

ser aplicadas à maior parte das pessoas é uma circunstância da qual podemos tirar proveito. Há sete temas principais que interessam a todos.

Se abordarmos qualquer destes sete temas, será criado um interesse no

nosso interlocutor. São os seguintes:

• Amor, relações de casal, sexo.

• Dinheiro.

• Trabalho.

• Saúde.

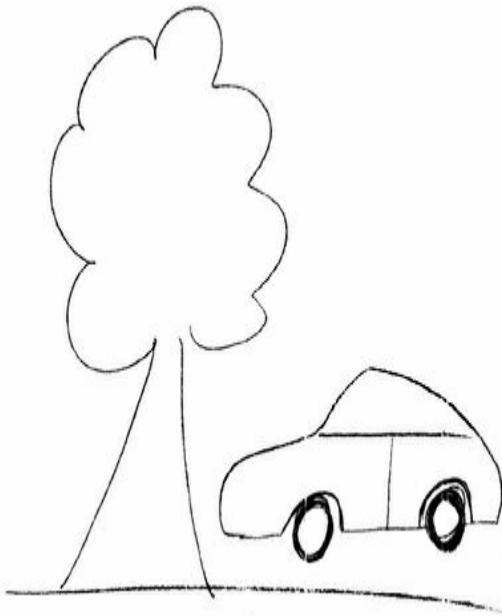
• Viagens.

• Conhecimentos e aprendizagem.

• Esperanças, sorte, desejos e planos de futuro.

As áreas do amor, dinheiro, trabalho e saúde são vistas como mais importantes que as outras três. Se quer iniciar uma conversa com alguém, pode sempre deixar cair um destes temas. Mas cuidado: o sexo talvez não seja o melhor tema para iniciar um contato. No entanto, poderá ser um tema totalmente adequado e acertar em cheio, se o apresentar no momento certo. É preciso sempre levar em conta o fato de

todas as pessoas gostarem muito de falar sobre si mesmas. Se tem a impressão de que pode chegar ao seu interlocutor e valorizá-lo com algum dos temas

enumerados, deixará uma impressão duradoura.

O autor norte-americano Neil Strauss elabora no seu livro *O jogo — a bíblia da sedução* um manual sobre como atrair as mulheres. Nele destaca que o método aperfeiçoado que propõe é e icaz. Seguindo esta forma, teria conseguido que todas as mulheres lhe dessem o número de telefone

e que quase todas as que ele queria tinham ido para a cama com ele.

Usava so isticadas técnicas psicológicas de conversa e linguagem

corporal aliadas a técnicas de controle verbal. Não lhe parece um pouco

familiar?

Para além dos temas principais, há diversos aspectos que devem ser mencionados durante a conversa:

• Os traços característicos da personalidade do interlocutor.

• Assuntos particulares.

Se tem a sensação de que já tratou os temas importantes, comece a descrever a personalidade do seu interlocutor, assim como a averiguar alguns detalhes mais pessoais sobre ele.

CONTRADIÇÃO NUMA FRASE

"É uma pessoa muito aberta, que não tem problemas em se dirigir aos

outros. Gosta de se relacionar com os outros e sabe como gerar uma boa conversa — mas só quando se sente confortável. Se o ambiente lhe parece hostil, pode também se fechar e mostrar o seu lado mais tímido."

Ninguém seria capaz de contradizer estas declarações. Ninguém

a irmaria, sobre si mesmo, que não cria boas conversas ou que não gosta

de se relacionar. Esta técnica se baseia no fato de oferecer ao interlocutor uma frase universal, mas premeditada — sem que ele tenha

consciência disso. Procure não ser muito concreto nas declarações.

Nunca enumere qualidades especí icas. Deixe uma porta aberta para poder reagir com lexibilidade. Disponha de vários pares de traços: trabalhador-relaxado, atento-sonhador, cético-aberto devem fazer parte da lista em qualquer caso. Certamente lhe ocorrerão os mais adequados

durante uma conversa amena.

FAÇA ELOGIOS

É de extrema importância que os seus elogios se encaixem perfeitamente

ao seu interlocutor e que não sejam entendidos como bajulação. Rowland

descreve como, de maneira sutil, é possível elogiar graciosamente. Faça os elogios sempre em comparação com outras pessoas. Em vez de dizer

"você é uma pessoa aberta", diga: "Fiquei com a sensação de que tem uma atitude mais aberta que a maioria das pessoas. Certamente já se sentiu explorado por conta de sua postura; no entanto, decidiu mantê-la,

uma vez que é a que sente como correta — e sabe que lhe trará vantagens a longo prazo. A sua boa disposição já rendeu mais alegrias que desgostos". Não compare ninguém com uma pessoa ou grupo

concretos. Isso pode resultar em tremendas sinucas de bico.

De coração aberto: contradiria quem lhe izesse esse elogio? Mesmo que nos custe confessá-lo, todos gostamos de um confete.

REFORÇO

Uma técnica muito sutil! Trata-se, neste caso, de enviar um reforço ao interlocutor. Imaginemos que quer comprar um leitor de DVD, mas não sabe qual é o melhor. O vendedor diz-lhe: "Tenho a impressão de que este aparelho é o que o senhor necessita. Tem uma série de funções a mais que ninguém compreende. Em geral é difícil para mim explicá-lo aos

clientes, mas como vejo que percebe com facilidade, vou-lhe explicar alguns destes modelos, se não se importa…"

Esta técnica também pode ser usada para trazer os indecisos para o nosso lado: "Tenho a impressão de que não concorda com alguma coisa do que acabo de dizer. Lamento muito. Se deixasse por um momento de

lado essa resistência, completamente infundada, perceberia o que está perdendo. Observe esta oferta objetivamente. Vai ver que é muito boa."

APROVEITAR AS FASES DA VIDA

Faça referência às diferentes fases da vida que todas as pessoas atravessam, dependendo da idade do seu ouvinte. "Nunca se perguntou o

que foi feito dos seus planos e sonhos de antigamente? Não tinha projetos completamente diferentes e acreditava que o mundo estava aos

seus pés? Às vezes tenho a impressão de que gostaria de começar do zero e fazer desta vez as coisas de outra maneira."

Ou: "Você também não tem a sensação de que as suas ideias e propostas

não recebem toda a atenção que merecem? Muitas vezes é uma batalha mostrar aos outros do que é que realmente somos feitos. Você sabe perfeitamente que ainda pode aprender muitas coisas novas e investir uma boa quantidade de tempo para experimentar o desconhecido e estar

sempre atualizado. No entanto, haverá sempre alguém que não saberá apreciar o tanto que você pode somar."

O QUE TERIA ACONTECIDO, SE…

Este procedimento imita a técnica de "aproveitamento das fases da vida".

Na nossa vida, tomamos decisões constantemente. Daí que seja muito normal questionarmos, de vez em quando, o que teria acontecido se tivéssemos escolhido um caminho diferente em algum momento concreto.

Imaginemos que se encontra com alguém que, a julgar pela primeira impressão, parece ser um empresário. A estas pessoas pode dizer o seguinte: "Tenho a impressão de que é um homem proativo, que aborda

as situações. Daí que tenha chegado longe e que tenha alcançado muitos

dos seus objetivos. É claro que tudo tem prós e contras. Tenho certeza de que deseja poder passar mais tempo com a sua família, amigos,

aproveitar mais momentos de lazer. Não chegaria ao ponto de considerar

isso um real problema, mas é uma preocupação que vai e vem , não é verdade? Às vezes chega até a se perguntar: O que teria acontecido, se tivesse transferido um pouco da energia da minha vida pro issional para

a esfera pessoal?"

A uma dona de casa poderia dizer o seguinte: "É uma pessoa com bom

gosto e que gosta de passar o tempo em casa. Sabe como criar um lar para os outros. É uma das suas qualidades, assim como ser mais cuidadosa do que a maioria. É claro que tudo tem prós e contras. Há momentos em que gostaria de ter mais tempo só para você e para os seus projetos pessoais. Creio que isso não é

um problema para si, mas estes pensamentos volta e meia surgem. Então, se pergunta o que teria acontecido se tivesse transferido um pouco mais de energia para as suas

ambições profissionais."

É SEMPRE BOM OUVIR

O psicólogo Paul Meel icou fascinado com o estudo de Forer. Lembra-se?

Aquele em que todos os participantes receberam o mesmo texto como análise da sua personalidade. Meel reformulou o texto de Forer e usou declarações a que chamou de "enunciados de Barnum". Phineas Taylor Barnum era um diretor de circo norte-americano que, graças aos seus elogios incrivelmente cativantes, conseguia um enorme público para o seu espetáculo. Os enunciados de Barnum são, portanto, frases nas quais

a maioria das pessoas se veria identificada. Entre elas:

• "Por vezes tem a sensação de que tem muito potencial por explorar."

• "Por vezes sente que não o tratam su icientemente bem, pois os seus colegas, amigos ou cônjuge o subvalorizam e não apreciam o seu

trabalho como merece."

• "Algumas das suas expectativas parecem irrealizáveis, apesar de ser totalmente qualificado".

Estas frases são excepcionalmente adequadas para construir uma ligação

com o interlocutor. No entanto, contêm o risco de poderem parecer generalistas demais. Por isso devem ser usadas com cuidado. Conte com

a possibilidade de o seu ouvinte negar por completo algumas das suas a irmações. Como antídoto, Rowland propõe uma das melhores técnicas que já conheci: o *forking* ou "pesca".

Declaração: "Você é muito crítico consigo próprio". Suponhamos que o seu interlocutor pareça concordar com esta a irmação. Nesse caso, pode

subir um degrau e enfatizar ainda mais a frase: "Por vezes se irrita

demais e se aborrece com pequenas falhas às quais os outros não dariam

importância. Neste aspecto, muitas vezes você é seu próprio obstáculo".

No caso de o interlocutor rejeitar abertamente o que acabou de dizer,

continue a argumentar na direção contrária e a irme o seguinte: "No entanto, aprendeu a dominar a sua veia autocrítica. Por isso, sente-se bem consigo próprio e é capaz de valorizar o que faz bem e o que não faz."

Mantenha o olhar no seu ouvinte e decida, em função das reações, se deve reforçar ou atenuar o discurso que descreve a personalidade dele.

As frases seguintes podem ser uma boa ajuda:

- "Tem uma cicatriz no joelho esquerdo."
- "Sonhou recentemente com alguém que não via há muito tempo."
- "A porta da sua casa tem o número 2."
- "O seu carro é azul."
- "O relógio que você está usando foi um presente."

Por incrível que pareça, estas frases dão certo com a maior parte das pessoas!

INFORMAÇÕES: O ESSENCIAL

PARA LER O PENSAMENTO

Lembra-se do exemplo do primeiro capítulo, em que eu adivinhava que uma espectadora era violinista? Observei-a, reparei num sinal

característico e admiti a possibilidade de ela tocar esse instrumento.

Podia ter-me enganado, mas procurei uma con irmação adicional para me assegurar.

A partir daí alcançamos o meio mais importante para o fornecimento de informação: a pergunta. Se não tivesse seguido o processo passo a passo não teria chegado tão longe com as minhas a irmações. Uma pergunta lógica é o melhor método e o mais e icaz para saber algo sobre

o interlocutor. É simples assim. Ian Rowland descreve muito bem como consegue modi icar e completar este tipo de perguntas para saber mais sobre a pessoa em questão e nunca deixar a impressão de que acaba de

formular uma pergunta.

Imagine que não consegue dormir. Para se distrair liga a televisão e começa a fazer *zapping*. Depois de se fartar das apresentadoras seminuas e de ver pela enésima vez os anúncios das televendas, decide

mudar para os canais infantis. Fica horrorizado: num dos canais passa um programa com videntes ou pessoas que se comunicam com os anjos e

oferecem os seus serviços. Basta telefonar — e gastar muito dinheiro —

e imediatamente uma senhora onisciente ou um vidente de sotaque

estranho respondem à pergunta da sua vida de dentro de uma casa transformada em estúdio de televisão. Uma vez vi como um destes tipos dizia a uma mulher com problemas de peso que não estava a comer de maneira correta e que devia variar a sua alimentação. Quem senão um visionário como ele poderia ter chegado a esse discernimento tão original e pioneiro? Depois de ver durante algum tempo estes programas

deploráveis, o meu estômago começou a dar voltas. Não só roubam o dinheiro das pessoas pobres e confusas, como os conselhos são uma fraude.

Talvez a senhora em questão tenha recebido um novo plano

nutricional de um especialista. Provavelmente será o mais indicado para

ela, e teria de deixar tudo de lado porque um personagem da televisão disse que é o melhor? Uma vez fui como convidado a um canal infantil e

falei longamente com uma apresentadora sobre estes videntes. Ela me deu razão e esclareceu que não se podia fazer nada para evitar programas com estes ins durante a noite. Sempre que expresso as minhas dúvidas a respeito da seriedade destas pessoas sou

bombardeado com surpreendentes revelações e conhecimentos que

receberam de um cartomante. Não quero dinamitar a credibilidade de todos os cartomantes! Há muitas pessoas que se ocupam de métodos como a quiromancia ou o tarô e que, com isso, encontram sugestões de comportamento tanto para si próprias como para outros. Não tenho nada

contra isso; se estes métodos ajudam, use-os. O que me aborrece é que

justamente os que mais defendem, são justamente os que acabam caindo

nas baboseiras dos farsantes.

Voltando à técnica para fazer perguntas. Os bons videntes não

perguntam à queima-roupa, mas com muito tato. Usam frequentemente um sistema que Rowland denominou "perguntas acidentais". Tratam-se de perguntas que não parecem estar relacionadas, mas que ainda assim

vão direto ao ponto. Em vez de perguntar: "Quem é seu ente mais próximo?", a pergunta é feita da seguinte maneira: "Vejo alguém que já o

ajudou e em quem pode con iar, quem poderia ser?" Ou: "Vejo que teve problemas de saúde anteriormente, de que doença se tratava?" Isto é muito mais convincente do que perguntar: "Já alguma vez esteve

gravemente doente?" Graças à técnica do *forking*, a resposta não interessa. Quem pergunta quer dar importância a si próprio. Tudo o que

disser deve mostrar que está na posse de um saber dominante. Também

aqui se pode introduzir a palavra mágica "verdade".

Imaginemos que quer saber que carro tem o seu interlocutor. A partir

de agora não pergunte diretamente: "Que carro tem?", observe bem a pessoa em questão e tente deduzir que automóvel encaixaria melhor nela. A sua intuição vai dar a resposta correta, e depois diga: "Você não tem um Porsche, não é verdade?" O enunciado deve ser entoado como uma declaração, "verdade" não será um tom acima e manterá a mesma velocidade e tom do resto da frase. Agora existem duas possibilidades.

Ou o interlocutor conduz realmente um Porsche — em cujo caso icará muito surpreendido. Ou não tem um Porsche. Muito raramente

responderá com uma simples negativa; procurará sempre racionalizar a

sua resposta: "Nunca gastaria tanto dinheiro num carro"; ou: "Sempre quis conduzir um desportivo, mas até agora não tive essa possibilidade";

ou: "Tive um Porsche, agora pre iro conduzir algo mais confortável". Com

este método perspicaz de perguntar, descobrimos mais alguma coisa sobre o

nosso interlocutor! Lembre-se bem de todas as suas declarações.

Só assim poderá orientá-las da maneira adequada.

Imaginemos que lhe apresentam alguém numa festa. Iniciam uma

conversa descontraída e você repara que o seu interlocutor trabalha numa academia de ginástica. Aí tem uma declaração muito clara. Graças à

sua experiência poderá ver que a pessoa em questão apresentará muito

provavelmente as seguintes características: é seguro de si próprio, interessa-se pelas coisas belas, tem uma vida saudável e disciplinada e bebe pouco álcool. Uma vez que se trata de uma pessoa que pratica esportes, muito provavelmente será sociável e pouco atenta a programas

de televisão. Você não vai em todas as suposições, mas usando as técnicas adequadas para perguntar — que agora já conhece —

perceberá rapidamente quais coincidem.

Não subestime o efeito destas estratégias. No meu espetáculo e nas minhas palestras, obtenho reações muito poderosas. Se você izer tudo certinho, a maioria das pessoas só vai lembrar dos acertos. Isto se deve, entre outros motivos, ao fato de que todos nós ouvimos de maneira seletiva e respondemos ao que nos é importante — o resto fazemos desaparecer. O segredo dos charlatães está no ato de encontrar as palavras e os temas que são de maior interesse para as pessoas, como o

amor, o dinheiro ou as viagens. Além disso, são excelentes ouvintes. É

essa a sua grande vantagem. Muitas pessoas que trabalham nos campos da assistência médica ou psicológica também possuem esta capacidade de encontrar as palavras exatas para o tema em questão. Só com isso o paciente sente melhoras. Procure ouvir as declarações sobre outros tal como eles ouviriam sobre si mesmos — e não como você os vê. Uma vez

que o mundo é o que você pensa, coloque o seu interlocutor no seu lugar.

Con ie na sua intuição e observe as reações e mudanças da outra pessoa.

Poderá rapidamente perceber os acertos e que assuntos devem ser

aprofundados.

Ao contrário das declarações de Bertram Forer, trata-se aqui de uma improvisação fazendo uso de técnicas diferentes. Para isso necessita, como ao compor música, do seu instinto e experiência.

Da aparência exterior de uma pessoa pode-se deduzir muita coisa; já abordamos este tema (por exemplo, no primeiro capítulo). Mas cuidado, por vezes os charlatães também têm razão. Os tópicos são sempre um remendo perigoso. Para praticar, proponho mais dois conselhos que me ajudaram muito no início:

• Veja se o seu interlocutor lhe lembra alguém conhecido. Em caso afirmativo, descreva essa pessoa.

• Imagine a pessoa completamente oposta à que tem diante de si. Depois diga que na vida do seu interlocutor existe alguém com quem ele não se

dá muito bem. Descreva o seu antagonista.

Com este capítulo provavelmente não terei feito muitos amigos. Algumas

pessoas que conhecem estas técnicas a irmam que deviam continuar a ser um segredo. Eu não penso assim. Permita-me concluir o capítulo com

as palavras do doutor Serge Kahili King:

(…) não oculte um conhecimento que possa ajudar ou curar. A

di iculdade não está em manter conhecimentos em segredo, mas em

incitar as pessoas a compreendê-los e utilizá-los. No que diz respeito aos abusos, estes acontecem espontaneamente, fruto da ignorância.

Quanto mais todos sabemos como mudar as coisas, menor será a

tentação e a oportunidade de abusar do conhecimento. O saber

generalizado tem de facto mais poder que os segredos que é

necessário guardar a sete chaves e que permanecem inutilizáveis. Um

saber escondido é tão útil como o dinheiro debaixo do colchão dos avarentos. A santidade do conhecimento não reside num direito

reservado a poucos, mas na sua acessibilidade a todos.

Faça a si próprio e aos outros um favor e não abuse dos seus conhecimentos.

Caso contrário, será numa pessoa na qual não se pode con iar. E a con iança é a base para conseguir se colocar no lugar do outro a ponto de ser capaz de reconhecer os seus pensamentos e motivações. Se, a partir de agora, conseguir conversar com as outras pessoas com mais luidez e deixar nelas uma impressão duradoura,

então o método caiu em boas mãos.

Capítulo Q uatro

OS LIMITES NÃO EXISTEM:

UM TREINO MENTAL

Se já leu até aqui, talvez tenha icado bem gravado na sua memória que os pensamentos têm um efeito direto sobre o corpo. E vice-versa.

No im das contas, estas são as ligações e os conhecimentos fundamentais

deste livro. Daí se deduz também o seguinte: não existem limites entre a

mente e o corpo.

Há alguns anos li na revista *Der Spiegel* um artigo sobre um estudo no qual se pedia aos participantes que tinham quebrado um braço que realizassem, apesar da lesão, exercícios imaginários de musculação com o

braço lesionado. Depois de lhes ser retirado o gesso, os resultados saltavam aos olhos: o braço lesionado quase não tinha atro iado, enquanto os músculos dos pacientes que não izeram os mesmos

exercícios estavam consideravelmente mais lácidos e menores. Este é um exemplo fascinante do jogo existente entre o corpo e o cérebro. Um jogo sem limites. Na nossa cabeça não se aplicam as leis da natureza. Isto também se con irmou numa experiência que realizamos num

acampamento. Certamente o leitor conhece.

A experiência do acampamento

São necessários cinco participantes no total. Devem ser mais ou menos todos da mesma altura. Um deles senta-se numa cadeira. Suponhamos

que se chama Marta. Agora, os outros quatro entrelaçam as mãos e tentam

levantar a colega sentada colocando as mãos com os

indicadores esticados sob as axilas e parte de trás dos joelhos: não vai funcionar. Depois, os quatro que estão de pé juntam-se e põem a mão

direita na cabeça da pessoa sentada, umas em cima das outras, formando uma torre. E repete-se a mesma operação com a mão

esquerda. Uma vez terminado, é necessário dizer: "Agora vou contar até três, e com cada número vão sentir-se mais fortes. A Marta pesa cada vez menos e menos. Assim que acabar de contar vão levantar a Marta. Vai dar certo! Garanto. Um, dois, três, já!"

Conseguiram levantar a Marta! Não sei exatamente o motivo pelo qual funciona, mas esta experiência já é velha. Quando a experimentei com os meus colegas já era conhecida há muito tempo. Não sei qual a sua origem. Sei apenas que não dá certo se uma das quatro pessoas não con ia no êxito da experiência. Aqui é o poder da mente que surte efeito e supera os limites da nossa razão.

É isto que acontece sempre que a nossa intuição, o nosso instinto, nos comunica algo e cedemos à sensação. Muitas vezes temos razão em agir assim, e com o passar do tempo tem sido possível demonstrar

cienti icamente muito do que há pouco tempo teria sido considerado baboseira esotérica. A neurociência avançou passos gigantescos nos últimos anos. Para quem se interessa pelo tema da "intuição" recomendo

o livro *Blink — Inteligência intuitiva* de Malcom Gladwell. Ele demonstra em que situações a intuição é mais forte do que a inteligência do ser humano.

Uma das melhores histórias desse apanhado vem do meu bom amigo e

colega Markus Beldig, cujo programa como leitor de pensamentos

começa com uma história. Uma história verídica: "Uma pequena cidade nos EUA. Um policial acabava de fazer a ronda de patrulha às sete da noite e foi ao centro comercial local para comprar alguma coisa para jantar. Depois de estacionar, saiu do carro e dirigiu-se ao edi ício. Pelo caminho observou um veículo que lhe pareceu estranho. O policial não faz ideia do que poderia estar fora de ordem, mas seu instinto dizia que

há algo errado naquele carro. Telefonou para os colegas do batalhão e pediu que investigassem. Passados alguns minutos telefonaram de volta e con irmaram: o número da placa não correspondia ao veículo e na mesma tarde havia sido

denunciado o roubo. Vários policiais receberam

o aviso, dirigiram-se ao local e conseguiram capturar o condutor justamente quando ele ia entrar no carro. Durante o interrogatório confessou que tinha roubado as placas e o veículo para realizar um outro

roubo no dia seguinte. As ferramentas encontradas eram a prova material que não deixava dúvidas.”

Por que razão o policial teve aquele pressentimento? Depois de re letir

bastante e observar com atenção, encontrou a resposta: só tinha visto aquele carro de trás. Foi então que reparou que, quando olhou para a placa, ela estava repleta de insetos mortos. Nada disso é estranho num carro durante o verão, mas os insetos estão sempre na matrícula da frente! Ninguém dirige tanto tempo nem tão depressa de marcha a ré para conseguir reunir tantos insetos. Se o ladrão tivesse pensado nesse detalhe e tivesse limpado as placas, teria conseguido escapar da polícia.

Apesar de todas as experiências com a nossa intuição, ela continua a ser

um grande mistério. O mais fascinante é que ninguém sabe exatamente como funciona. No entanto, podemos confiar na sua capacidade.

Na experiência do espelho, aconselhei o leitor a assumir a mesma postura corporal da pessoa que tem diante de si para experimentar o que ela está sentindo. Quando imitamos os movimentos da outra pessoa e, de certa forma, nos colocamos no lugar dela, estamos usando a intuição para abrir o seu mundo de pensamentos, e podemos assim saber como ela se sente. Isto acontece em um nível que engrandece o nosso poder mental. Por exemplo: quando, no meu espetáculo, um objeto é escondido

no meio do público e depois eu encontro, isto funciona exclusivamente se

eu não pensar deliberadamente onde poderia estar. Sigo apenas a minha

intuição. Quando tento infundir algum raciocínio, fracasso. Para isso, é necessário ter talento, mas é um dom que pode ser treinado. Ao contrário

funcionaria assim: muitas vezes sabemos que alguma coisa não está bem,

mas não sabemos o porquê. Exatamente como o policial da história.

Na nossa mente podemos voar, ter uma força sobre-humana, podemos

ser a pessoa que quisermos imaginar e conhecer e deparar com alguém

que queremos encontrar. Podemos tocar qualquer instrumento e escalar

todas as montanhas. Tudo é possível, desde que eliminemos os limites na

nossa mente. Foi também esse o motivo pelo qual comecei a me dedicar ao ilusionismo e à magia em 1986: queria superar esses limites. No mundo da magia eles não existem. Pude, assim, fugir numa fase muito turbulenta da minha vida. Podia catapultar-me para um mundo

alternativo onde era dono do local. E em qualquer momento.

Suponhamos que o leitor também consiga. Imagine que tudo é

possível: pode simular de antemão qualquer situação na sua mente e durante o tempo que quiser. Os artistas e atletas fazem isso

constantemente. O segredo do sucesso está na construção de imagens

adequadas na sua cabeça. A excepcional violinista Anne-Sophie Mutter declarou o seguinte numa entrevista ao jornal *Münchner Merkur*, con irmando a minha a irmação: "Nunca fui uma pessoa que ensaiasse muito, no sentido de passar horas intermináveis todos os dias. Sempre fui uma estudante muito aplicada e com uma grande capacidade de

concentração. Mas pre iro resolver problemas de natureza musical ou técnica com um distanciamento. Com isto quero dizer que, em vez de repetir até à exaustão uma sequência de notas, faço uma análise. Se não

encaixa dentro de um período breve de tempo, não sairá bem de

maneira nenhuma. O erro está impregnado no pensamento, e só pode ser

resolvido sem instrumentos por perto."

Quando uma violinista mundialmente reconhecida trabalha assim —

primeiro analisar, depois re letir e simular —, certamente se trata de uma estratégia recomendável. Se ela não conhece o segredo do sucesso, quem conhecerá?

Uma das obras-modelo da literatura de motivação é, sem qualquer

dúvida, a análise de Napoleon Hill em *Quem pensa enriquece*. Hill descreve em treze princípios como é possível alcançar os seus objetivos através da atitude e reflexão adequadas. Já em 1966 reconheceu que não

deveriam existir as barreiras mentais. No entanto: a ideia de que tudo começa na própria mente e de que somos os criadores dos nossos pensamentos num mundo sem limites já era antiquada mesmo em 1966!

Já na Antiguidade, Hermes Trimegisto deixou escritos os seus

conhecimentos sobre este tema. Provavelmente o nome é um

pseudônimo. Por trás dele esconde-se muito possivelmente uma série de

estudiosos que resumiram os seus ensinamentos com o nome de Hermes

Trimegisto. Estas escrituras in luenciaram muito as tendências ilosó icas do Renascimento. A sociedade secreta maçônica venerava Trimegisto. O

best-seller O segredo de Rhonda Byrne é, falando no sentido estrito, uma nova amálgama comercial dos escritos de Trimegisto, o denominado

Caibalion. É possível saber mais profundamente sobre Trimegisto no livro *Das Geheimnis des Hermes Trimegistos: Geschichte des Hermetismus* [O

segredo de Hermes Trimegisto: a história do hermetismo], de Florian Ebeling. É fácil deduzir a ideia geral: através do pensamento focado podemos conseguir quase todos os nossos sonhos e objetivos.

Deixemos de lado — apenas durante algumas páginas — a atrocidade

desta declaração. Vamos considerá-la como um dado adquirido —

apenas durante algumas páginas — e pensemos — apenas durante

algumas páginas — o que aconteceria se esta afirmação fosse correta.

Então só o leitor seria o responsável pela sua própria vida, uma vez que é o criador livre do mundo dos seus pensamentos. Tem o poder de decidir. Depende apenas da maneira como pensa, uma vez que o mundo

é o que pensa. Com os seus pensamentos poderá sempre criar o

ambiente que lhe seja mais proveitoso. Agora quer aceitar todos os desa ios. É o

que preconiza Jens Corssen Inclusive, quando o carro deu uma pane elétrica certa noite, pensou: “Obrigado, *coach*, por me pôr à prova. Estava começando a pensar que já não acreditava em mim.

Começa mais um treino”. É precisamente disso que se trata. Qual seria aqui a alternativa? Irritar-se? Gritar? Se isso o ajuda, faça isso — assim que se acalmar, poderá começar o seu treino. Não consegue consertar a

avaria, mas os pensamentos sobre ela podem sempre in luenciar! Torne-

se construtivo. Mas como?

CONCENTRAÇÃO DA FORÇA

No início está o objetivo. Concentre-se nele. Conceba um espaço onde possa estabelecer um ritual. E expulse o estresse da sua vida. Caso contrário nunca conseguirá ler pensamentos, porque quanto mais

estressado se sentir, mais rapidamente reagirá às energias negativas que

o rodeiam. Vai se distrair com mais facilidade e não será possível se manter sensato em todas as situações. Daí que o primeiro passo consista

em uma descontração planejada. Tudo o que descrevo só funciona

quando nos encontramos num estado tranquilo de atenção. É como a hipnose. As sugestões dos hipnotizadores só têm efeito quando a pessoa

se encontra num estado de consciência de sua atenção relaxada. Se já conhece algum método de relaxamento que funcione, mantenha-o.

Existem muitos caminhos para alcançar o objetivo; é indiferente se o consegue com Tai-Chi, Ioga ou treinamento autógeno. Quer saber qual é a

minha técnica favorita? Aprendi durante um seminário com o treinador mental suíço Andreas Ackermann. Vem do professor Johannes Heinrich Schultz, um psiquiatra e psicoterapeuta. Ele é considerado o fundador do

treinamento autógeno, sobre o qual escreveu o seu primeiro artigo em 1930. Gosto deste método pela rapidez com que funciona.

O método de “treino autógeno”

Sente-se comodamente e relaxe os músculos o máximo possível numa primeira

tentativa. Acalme-se de modo que consiga permanecer

sentado de maneira segura. Perceba o seu peso na cadeira, e sinta o chão debaixo das plantas dos pés. Relaxe o maxilar e os músculos. É

uma sensação agradável.

Feche os olhos e inspire e expire três vezes dilatando e contraindo o ventre. Ao expirar pela primeira vez conte em silêncio 3 — 3 — 3.

Da segunda vez que expirar conte 2 — 2 — 2. Da última vez, conte

1 — 1 — 1. Depois da terceira vez diga a si próprio que está completamente tranquilo e relaxado. Nada o tira deste estado de tranquilidade. Em primeiro lugar começa por relaxar a nuca. Depois o

relaxamento estende-se até aos ombros, descendo pelos braços até a ponta dos dedos. A sua caixa torácica relaxa, e a sensação desce pelo estômago e pela região lombar até às pernas. As duas pernas relaxam.

Primeiro as coxas, depois as panturrilhas e inalmente os pés, até a ponta dos dedos.

Agora as ondas cerebrais oscilam numa frequência ótima. É possível medir o ritmo. Esta frequência é diferente para cada pessoa. Em princípio, as ondas cerebrais medem-se de 0 a 35 hertz (Hz). As medidas

padrão são:

• 0 a 4 Hz: estado de inconsciência (estado Delta).

• 4 a 7 Hz: sono profundo (estado Teta).

• 7 a 14 Hz: está mentalmente desperto, mas relaxado, numa fase cômoda, tranquila e harmoniosa. Neste estado dispõe do melhor acesso

ao seu subconsciente (estado Alfa).

• Mais de 14 Hz: está completamente desperto (estado Beta).

Com a técnica de relaxamento descrita conseguirá o estado Alfa. Daí que

este exercício mental também se denomine treino Alfa. Muitas pessoas acreditam que não serão capazes de o conseguir. Mas na realidade alcançamos este estado diariamente. Sempre que olhamos um momento pela janela e

pensamos concentradamente em alguma coisa, por

exemplo. Quando realizamos tarefas aborrecidas durante um período

prolongado, os nossos pensamentos dispersam-se — e chegamos ao

estado Alfa. Ao ouvir música clássica também se consegue com bastante rapidez. É certo que já tenha chegado a esse estado com frequência.

Este é um dos motivos pelo qual, nesses momentos, costumamos encontrar a solução para um problema. Estamos libertados e

possivelmente ocupados com algo completamente distinto. É nestes

instantes que o subconsciente nos mostra a direção da viagem.

VISUALIZAR EM ESTADO ALFA

O meu local preferido para desfrutar do estado Alfa é a minha praia favorita numa pequena ilha grega. Nos meus pensamentos ouço o suave

e tranquilo sussurro das ondas, sinto o cheiro do sal no ar e a areia quente por baixo dos pés. Tudo está em paz. Este lugar só existe para mim! Assim que chegar ao seu local de estado Alfa, pode começar a traçar o seu objetivo. Neste estado nunca duvido. Assim relaxado e motivado disponho-me a começar meus dias.

Durante o treino mental é proibido re letir um só segundo sobre como

conseguir o seu objetivo. Nesta fase as dúvidas são veneno. Goze para si

a comodidade da situação e o ambiente em que se encontra, e entregue-

se às imagens concretas. Liberte o objetivo na sua mente e volte a relaxar. Talvez, quando menos esperar, lhe surja a solução. Alcançar o objetivo deve estar atrelado ao bom senso de ética e moral. Nem todos os

meios são aceitáveis. Por este motivo, ao concluir a visualização pode dizer a si próprio: “Alcançarei o objetivo, pelo meu bem e pelo bem dos outros”. Esta frase é de Andreas Ackermann e, segundo ele, é a melhor forma de terminar qualquer visualização.

Depois da fase de visualização volte ao lugar dos seus sonhos e conte para si lentamente de um a cinco. Abra os olhos e espere o regressar do

aqui e agora. Então pare de pensar no objetivo.

A propósito: o treino mental não substitui as ações, muito pelo contrário. Quando queremos realmente alguma coisa temos de nos

mexer para consegui-la. Ou, nas palavras de Sófocles: “O céu nunca ajuda

o homem que não está disposto a agir”. Também não é possível conseguir

tudo com o treino. Nem todas as pessoas o conseguem. Eu, por exemplo,

nunca serei campeão do mundo de pugilismo na categoria de pesos pesados. Mesmo com todos os esforços ísicos e mentais não o

conseguiria. Também não tenho a altura necessária. Para comprovar o sentido dos seus objetivos deveria formular estas perguntas:

• Não há na verdade nada que queira mais do que conseguir este objetivo?

• Os meus objetivos são contraditórios?

• Os meus objetivos são realistas?

• São suficientemente ambiciosos?

• Consideraria algum dos seus objetivos desrespeitoso em relação aos outros?

Escreva as respostas para se esclarecer. Se tem a consciência

completamente tranquila deixe que o seu subconsciente faça o trabalho por si. Dia e noite, até mesmo enquanto dorme. O meu amigo e colega, o

doutor Michael Spitzbart, chama de “viver com direção assistida”. E é exatamente isso. Experimente e icará surpreendido com as forças que se libertam.

Apaziguar os medos: um exercício

Os pensamentos positivos podem ser a chave para alcançar um

objetivo. É possível conter as reflexões negativas com a mesma eficácia.

Angústia existencial, medo do fracasso, medo da perda — o medo pode

ser tão intenso que nos paralisa e impede de tomar decisões. Para se converter em

senhor do seu medo vá para o estado Alfa. Quando chegar ao local dos seus sonhos comece a imaginar um enorme espelho. Envolve-o uma larga moldura preta. Observe o seu medo nele.

Suponhamos que tenha medo de provas. Introduza aí tudo o que o preocupa. Até que o espelho esteja cheio. Então imagine como destrói a situação que o assusta com um martelo. O espelho parte-se em mil pedaços. Imagine, além disso, que os pedaços desaparecem e se dissolvem na moldura negra. Nunca mais voltará a visualizar essa imagem! Agora coloque junto do local onde estava o espelho negro um

espelho com uma moldura branca. Nele pode contemplar a mesma situação, mas neste caso tudo acontece como gostaria. Elabore cada detalhe com a máxima precisão possível. Quando estiver

completamente satisfeito, volte a contar para voltar ao agora.

Eu mesmo uso um ritual para diminuir os meus medos antes de uma apresentação e para me concentrar: soa sempre a mesma canção

quando entro no palco. É a canção "Changes" da banda Yes. Durante

esse tempo ico só ouvindo atrás do palco. A melodia me dá a energia de que necessito. Só tenho de me concentrar em ouvi-la. Então sinto como se aproxima a ideia do que está para vir. Concentro-me nesse momento e alegro-me por aparecer no palco. Quando acaba a canção

acendem-se as luzes, e posso começar. Graças ao ritual consigo transformar os nervos em energia positiva.

MUDAR O PASSADO

Desde meados da década de 1970 que se investiga cienti icamente como

as nossas lembranças vão mudando ao longo do tempo. Foram realizadas

inúmeras experiências. A psicóloga Elisabeth Loftus, por exemplo,

mostrou aos participantes da sua experiência imagens de um acidente de

automóvel. Nelas era possível ver como um veículo vermelho saía da estrada, ultrapassava num cruzamento e atropelava um pedestre. Além disso, era possível reconhecer um sinal de *stop*. O investigador perguntou então especi icamente sobre o carro que tinha passado um sinal de preferência. Depois foram mostradas duas fotogra ias aos participantes.

Em ambas se via o acidente. Numa aparecia um sinal de *stop* e na outra um de preferência. A maioria dos participantes estava convencida que tinha visto a placa de preferência de passagem na primeira observação.

Os resultados deste estudo promoveram incontáveis experiências. Todos

demonstram como é complicado recordar os detalhes. Por isso as

declarações das testemunhas são frequentemente incorretas.

Os resultados mais surpreendentes em experiências desse tipo, para mim, foram obtidos na Universidade de Wellington. Vinte pessoas

participaram de um estudo sobre as vivências da infância. A

investigadora, Kimberly Wade, elaborou secretamente uma série de

montagens fotográ icas com imagens dos participantes quando eram

pequenos. De repente, voavam de balão, algo que, na realidade, a pessoa

em questão nunca tinha feito. Além disso, Kimberly Wade conseguiu mais

três imagens que mostravam acontecimentos reais da infância dos

participantes.

Em primeiro lugar, eram apresentadas as imagens. Os participantes tinham de descrever os acontecimentos que lhes eram mostrados. Já nesta fase sete dos vinte participantes não perceberam que nunca tinham feito um passeio de balão. Alguns chegaram até a descrever o

passeio em detalhes! Depois do encontro foi pedido que os voluntários voltassem para suas casas e re letissem sobre as recordações que lhes tinham vindo à memória durante a experiência com as fotogra ias.

Durante a terceira e última conversa, dez deles descreveram aspectos precisos do voo, que na realidade nunca tinha acontecido. Em estudos similares, os participantes também contaram histórias. Declararam, por exemplo:

• Que quando criança se perderam num centro comercial.

• Que quando criança tiveram de ir uma noite ao hospital de urgência por causa de uma otite.

• Que num casamento entornaram ponche em cima dos pais da noiva.

• Que tiveram de realizar uma evacuação por incêndio num supermercado.

• Que falharam os freios de mão do seu carro e o veículo caiu por uma montanha.

• E muito mais. E nada disto aconteceu realmente!

No capítulo “O corpo denuncia os nossos pensamentos” descrevi como as

recordações positivas ou negativas podem repercutir no humor. Talvez fosse esse o objetivo dos participantes. Além disso: só podemos pensar no presente. Os nossos pensamentos não distinguem entre o passado e o

futuro. Recupere uma experiência positiva do seu passado, e resgate com

ela as reações corporais que, dependendo da intensidade da sua

recordação, poderiam chegar a ser tão fortes como no momento em que

ocorreram. Ainda hoje ico com lágrimas nos olhos quando penso no nascimento dos meus ilhos, por exemplo. Vamos dar um passo mais adiante.

A experiência da recordação

Durante trinta segundos, pense com intensidade na sua cena favorita

de um ilme. Depois mude e projete durante trinta segundos uma festa

a que tenha comparecido como convidado. Sentirá a mesma

intensidade ao reviver ambas as recordações. É capaz de recriar uma

das cenas tão rapidamente como a outra. É até mesmo possível que com a situação ictícia — neste caso a cena do ilme — tenha tido nesse momento a sensação de que a via pela primeira vez.

Os nossos pensamentos não distinguem entre a realidade — seja isso o que for — e a icção. Na mente não existem diferenças entre as experiências reais e as ictícias. O estudo das fotomontagens com o balão é um exemplo claro: os pensamentos só se preocupam com a intensidade

da recordação. Isto é, qualquer memória — seja ela verdadeira como

imaginária — surte o mesmo efeito! Uma icção intensa tem a mesma validade que uma experiência real. Este conhecimento é extremamente valioso para algumas pessoas.

Com ele é possível modi icar o seu próprio passado. Suponhamos que

passou por uma situação que ainda hoje o incomoda. Todos nos

lembramos de incidentes destes. Imaginemos que o atacaram

verbalmente e que icou tão humilhado que não conseguiu encontrar uma resposta adequada. A maioria das vezes ocorre-nos uma resposta cinco minutos depois — mas já é demasiado tarde. Já não é possível uma

vingança. Em vez de se lamentar sempre que perde uma oportunidade, pode tentar o seguinte: vá para o estado Alfa e reviva a situação — mas

desta vez *imagine que deu uma resposta demolidora ao seu interlocutor!*

Vai se sentir melhor no ato. Além disso, a partir desse momento passa a

ter a resposta adequada registrada no seu subconsciente e, se ocorrer uma situação similar, terá a faca e o queijo na mão.

Trata-se de um exemplo simples, mas às vezes ocorrem

acontecimentos mais complexos. Para esses casos também existem

ferramentas de ajuda:

• Evoque as suas recordações a preto e branco ou modi ique as cores da situação.

• Afaste-se da imagem da recordação.

• Use o espelho negro de que já falámos e destrua a cena.

• Dilua a imagem da recordação na sua mente.

• Observe a cena com distanciamento.

• Modifique as roupas, palavras ou tudo aquilo que seja incômodo.

A partir de agora o passado não vai mais lhe enfraquecer. Ao contrario, pode lhe dar força. Adquiriu mais vitalidade.

Capítulo Cinco

O MOMENTO DO PODER

"**A**gora estamos nos bons tempos dos quais teremos saudades dentro

de dez anos", disse o sábio e infelizmente falecido Sir Peter Ustinov,

com o qual gostaria de continuar a conversa. O leitor já tentou praticar a arte de ler o pensamento e a sugestão. Agora, precisa é praticar no seu dia a dia. Comece já, uma vez que adiar só vai te afastar do seu objetivo.

Tente. Sei do que falo. Na minha adolescência tinha um grande amigo. Já

no Ensino Fundamental sentávamos lado a lado na sala de aula e, adultos,

mantivemos a amizade. A maioria das minhas experiências inesquecíveis

foram junto com ele. Não gostaria tanto de música, da linguagem nem da

natureza, se não tivesse tido a in luência dele. Um dia adoeceu.

Encontraram um tumor no quadril dele. Após um longo processo de quimioterapia e de uma complicadíssima operação, conseguiu recuperar

e icou bom. Atravessamos juntos esses momentos di íceis, o que nos uniu ainda mais. Desde então passamos ainda mais tempo juntos e nos tornamos praticamente inseparáveis.

Numa noite de verão estava com ele e com outros amigos assistindo televisão. Quando o meu amigo entrou pela porta logo reparei que alguma coisa não estava bem. Me pediu para sair um pouco e contou que

durante uns exames médicos encontraram metástases nos pulmões. Foi um grande golpe. Para ele signi icava: novamente quimioterapia, no mínimo outra operação arriscada e voltar a temer pela vida.

Durante esse verão encontrei, enquanto fazia compras, uma coisa que

sabia que o deixaria muito feliz. Comprei, pensando no presente de aniversário que seria no dia 2 de março do ano seguinte, mas não quis deixar de aproveitar a oportunidade e comprei. Guardei numa gaveta, onde deveria permanecer até a data designada. Morreu em 12 de agosto

— apenas sete meses antes do seu décimo oitavo aniversário. Ainda guardo esse presente.

A perda de alguém que nos é querido é uma das experiências mais dolorosas que há. Com a morte do meu amigo, a minha vida mudou consideravelmente. Parte do afeto dele está ainda presente hoje. Uma

das coisas mais importantes que aprendi com esta experiência foi que, por vezes, só temos uma oportunidade. Esta certeza modi icou muito o meu comportamento: se agora vejo algo que sei que fará feliz uma pessoa querida, dou logo. Acontece o mesmo para o resto das coisas: não

quero adiá-las, quero vivê-las agora.

Para a maioria das pessoas isto não funciona. As pessoas tendem a concentrar a sua atenção em recordações do passado ou em planos e objetivos de futuro. "Ah, que bons tempos aqueles" ou "Quando conseguir

este objetivo, serei feliz". Com isto em mente, tenha consciência do momento. Desta forma dará poder ao presente. É justamente esta a percepção de que necessita para ler o pensamento e as sugestões.

É natural que existam rotinas, padrões e repetições e faz sentido olhar

para o passado, mas só possuímos o verdadeiro poder neste preciso momento, não ontem, nem amanhã. Assim será mais fácil concentrar-se nos seus pensamentos e pôr-se no lugar dos outros, pressentir as suas ideias.

A regra das setenta e duas horas para o êxito

Já não sei bem onde ouvi falar deste princípio pela primeira vez, mas desde então o utilizo com frequência e tem demonstrado ser

tremendamente e icaz. A norma indica que um projeto planejado

deveria ser realizado num prazo de setenta e duas horas, uma vez que, caso contrário, o adiaremos até o abandonar. Imaginemos que quer contactar um bom amigo e enviar-lhe uma carta. Se não

começa a escrever algumas linhas antes das primeiras setenta e

duas horas, muito provavelmente vai acabar por não lhe escrever.

Os resultados respondem à fórmula "deveria voltar a…". Se não

compra rapidamente os bilhetes para o teatro já não o fará, e a frase

transforma-se num “gostaria de ter…”

Muitas vezes deixamos que os outros ou nós mesmos nos desviem do caminho de um projeto porque não acreditamos que seja realmente

possível e optamos por desistir. O uso de técnicas mentais aprende-se da

mesma maneira que tocar um instrumento. Muitos dos seus conhecidos vão lhe dizer: “Já é tarde demais. Para aprender mesmo é necessário começar de pequeno”. Agora vem uma das minhas frases favoritas: “É de

pequenino que se torce o pepino.” Mas é verdade? Deixe de lado todas as

suas reservas e se pergunte: por que quero aprender isso? Apenas porque se diverte? Nesse caso, vá em frente. É claro que não quer se transformar no próximo Glenn Gould, mas se divertir com uma nova atividade. Nunca é tarde para isso. Existem incontáveis exemplos de pessoas que começaram a sua paixão numa idade tardia e que ainda assim conseguiram obter excelentes resultados.

O caso de Gilbert Kaplan é um deles. Fundou uma revista com vinte e

cinco anos. Aos quarenta vendeu o seu negócio por uma elevada quantia

em dinheiro. Nesse momento alimentava o desejo de reger a sinfonia número 2 em dó menor de Mahler. Uma orquestra completa. A irmava que até a data faltava alguma coisa a todas as interpretações. Kaplan vendeu a sua empresa por isso: queria melhorar a sinfonia! Todos o acharam louco, e os entendidos a irmaram que seria impossível. Kaplan tinha tido aulas de piano quando era pequeno, mas aos quarenta anos já

não sabia tocar bem nem piano nem qualquer outro instrumento.

Ignorou tudo o que lhe disseram e concentrou-se exclusivamente no seu

objetivo. Aprendeu com os melhores maestros e trabalhou duramente e sem descanso durante dois anos. O resultado: Gilbert Kaplan lançou o álbum de música clássica de maior sucesso de 1996!

Não deixe que nunca ninguém desanime você. Você é o único

responsável pelo conteúdo dos seus pensamentos e da direção da sua vontade. Assim que se torna claro que há sempre uma alternativa à situação atual, icar

parado deixa de ser uma opção. Sentirá a

necessidade de se mexer, de espremer a vida ao máximo, e talvez entre

em jogo ler os pensamentos e compreender as pessoas. O sucesso

pessoal não desaparecerá. E você tem cerca de setenta e duas horas para

dar a largada.

Capítulo Seis

É MUITO MAIS POSSÍVEL

DO Q UE VOCÊ PENSA

Há três anos recebi uma carta do meu grande amigo e colega Markus

Beldig. Continha a seguinte história.

Na disciplina de Física da Universidade de Copenhagen propus o

seguinte exercício num exame: "Explique como calcular a altura de um arranha-céus com a ajuda de um barômetro". Um estudante respondeu assim: "Ataria o barômetro a uma corda muito longa e deixaria pender do topo do arranha-céus. O comprimento da corda mais o comprimento do barômetro perfazem a altura do edi ício". Esta resposta irritou tanto o examinador que ele imediatamente "chumbou" o aluno. Por sua vez, o estudante contestou o resultado porque não tinha dúvida de que a sua resposta estava correta. Por im, a universidade entregou o caso a um mediador independente. Este declarou que, embora a resposta fosse correta, com ela o estudante não estava demonstrando os seus

conhecimentos de Física.

Para solucionar o impasse foi decidido conceder ao aluno seis minutos

para dar uma resposta que lhe permitisse demonstrar pelo menos

conhecimentos mínimos de Física perante uma comissão. O jovem

permaneceu calado e absorto durante cinco minutos. Não disse uma única palavra. O mediador recordou-lhe que o tempo passava, e o estudante respondeu que tinha pensado em diversas soluções válidas, mas que não era capaz de decidir qual queria apresentar. Foi-lhe pedido

para se apressar, e por im a sua resposta foi: “Bom, poderia atirar o barômetro do telhado e contar o tempo até ao impacto. Poderia calcular a

altura do edi ício com a fórmula d = 0,5gt2, embora não fosse muito boa

para o barômetro”.

Depois acrescentou: “Ou, supondo que era um dia de sol, poderia medir a altura do barômetro e depois colocá-lo de maneira a que pudesse medir a sua sombra. Depois calcularia o comprimento da

sombra do arranha-céus. Com estes conhecimentos é fácil saber a altura

do edifício, se forem aplicáveis cálculos de proporções aritméticas”.

Continuou: “Se, ainda assim, preferem uma resposta altamente

cientí ica, poderia atar o barômetro a uma corda curta e deixá-lo oscilar como se fosse um pêndulo; primeiro ao nível do solo e depois no topo no

edi ício. A altura seria o resultado do cálculo da diferença da força gravitacional segundo a fórmula $T = 2\pi = \sqrt{1/g}$.”

E prosseguiu: “Embora também, se o arranha-céus tiver uma escada de incêndio exterior, seria simples subi-la e ir marcando na parede a altura do barômetro. A soma de todas as marcas seria a altura do edifício.

Se apenas lhes interessa a explicação mais ortodoxa, é possível medir a pressão atmosférica no topo do edi ício e no solo, calcular a diferença de milibares para centímetros e obter assim a altura. De todo modo, uma vez que nos instigam a pensar com liberdade e trabalhar seguindo métodos cientí icos, sem qualquer dúvida a melhor solução seria a de chamar o porteiro e dizer: ‘Ofereço este maravilhoso barômetro, se me disser quanto mede o arranha-céus.’”

A lenda diz que este aluno era Neils Bohr, o único dinamarquês que ganhou um Prêmio Nobel até hoje.

Não sei se a prova realmente aconteceu assim. No entanto, a história mostra que há sempre vários caminhos para alcançar um objetivo. Este é

o fator que deveria motivar todos a quererem aprender as estratégias mentais. Muitas pessoas erram e renunciam aos seus objetivos porque não os conseguiram alcançar com um determinado método, em vez de mudar de tática para outra mais simples. Isto não quer dizer que o im justi ique os meios. É justamente o

contrário: os meios justi icam o im, tal como afirma o doutor Serge Kahili King.

Assim, sempre que você perceber que pode alcançar um objetivo com

a ajuda das próprias sugestões positivas, devemos aproveitar essas ferramentas. Se reconhecer que esse método não é para você, procure outra motivação. Trata-se de encontrar os instrumentos que melhor se adaptam a você. Espero ter mostrado ao leitor meios su icientes para que

possa escolher bem um deles, ou criar um novo. No entanto, deve ter em

mente que, se o sucesso alcançado for desrespeitoso para as pessoas, a consequência será a falta de respeito recíproca. Se você alcança um objetivo solidariamente, muito provavelmente reunirá pessoas que serão

boas a seu redor. A medida correta está nas suas mãos.

No capítulo "A linguagem cria a realidade" a irmei que os charlatães deste meio usam técnicas concretas para tirar dinheiro de vítimas

desprevenidas. Isto não quer dizer que não haja pessoas que saibam valorizar o seu interlocutor como ele merece e perseguir objetivos sensatos. Deve ter sempre isto em conta. Não emita juízos genéricos.

Nunca! Embora não possamos explicar o poder da intuição, sabemos que

funciona.

Na época mais obscura da Idade Média, quando se queimavam bruxas, realizava-se o seguinte teste: amarravam os braços e as pernas da suposta bruxa e atiravam-na ao rio. Se afundava, então não era uma bruxa. Se o corpo subia à super ície facilmente, queria dizer que estava em contato com Lúcifer e que devia morrer na fogueira. Para um inquisidor espanhol este método não era su icientemente so isticado, e ele teve a seguinte ideia: metia seis bolas negras e uma branca numa bolsa opaca. A suposta bruxa devia escolher às cegas uma das bolas. Se saía uma negra, iria para a fogueira. Se escolhia a branca, podia continuar a tirar bolas tranquilamente. Não me pergunte qual a lógica deste teste. Na verdade, deveria ser ao contrário. Mas naquela época não

era exatamente a lógica, muito menos a verdade que guiava as mentes.

Se estivesse lá, você também seria acusado por possuir este livro — nem

quero pensar no que me aconteceria… Sabe-se que três quartos das acusadas

tiravam a bola branca! Ninguém compreendia o motivo.

Em 1898 apareceu o livro *Futilidade*, de Morgan Robertson. O autor descreveu nele o naufrágio do maior navio de luxo do seu tempo. Esse navio ictício media 882 pés, pesava 66.000 toneladas, conseguia

albergar a bordo 3.000 pessoas entre passageiros e tripulação, e tinha muito poucos botes salva-vidas, 24 para ser exato. Segundo o romance, o

navio era inafundável. A cereja no topo do bolo: Robertson batizou o navio com o nome de *Titan*! O *Titanic* — que todo o mundo conhece por causa do ilme — era em 1912 o maior navio de passageiros do mundo.

Media 800 pés, pesava 70.000 toneladas e tinha capacidade para 3.360

tripulantes. E só possuía 20 botes salva-vidas… Como é possível que alguém tivesse escrito uma tal história catorze anos antes do verdadeiro

naufrágio, e cem antes de Leonardo DiCaprio e Kate Winslet

representarem o casal apaixonado no filme? Coincidência? Não sei!

Outro exemplo: uma vez, o meu irmão levou o gato no carro por engano quando foi buscar o nosso pai no consultório. Quando abriu a porta do passageiro, o animal saltou do banco e desatou a correr. O

consultório do meu pai icava a cerca de cinco quilômetros da nossa casa.

Apesar de o gato nunca ter estado nesse local (para quê?) e de este

acontecimento ter ocorrido no centro da cidade — um território pouco agradável para os gatos —, o bichano conseguiu chegar de volta alguns dias depois, morto de fome. Como encontrou o caminho? Até agora ninguém me conseguiu explicar esta capacidade de orientação!

O que quero dizer com tudo isto é que muito mais do que você acredita

é possível. Não importa a situação.

Os cientistas também deveriam se render a este fato: incluindo Niels Bohr. Um dia encontrava-se com outro colega de pro issão numa

caminhada até um chalé na montanha. Quando lá chegaram, o amigo percebeu que Bohr tinha pendurado uma ferradura sobre a porta. Ficou

perplexo ao ver que um cientista tão racional e excepcional como Niels Bohr tinha esse hábito e comentou: “Não me diga que acredita mesmo nesses disparates!” Ao que Niels Bohr respondeu: “Claro que não… mas

mesmo assim funcionam”.

Algumas palavras de despedida

Neste livro fui muito sincero e contei detalhes sobre a minha vida privada, partilhei muitos pensamentos com o leitor. O meu objetivo é

o de iniciar o leitor na minha arte. Tudo o que descrevi aqui faz parte da minha rotina diária. Como já sabe, não sou nenhum cientista, mas dou conferências, participo em seminários e apresento um espetáculo para divertir as pessoas e partilhar com elas os meus conhecimentos.

Uso todos os dias os métodos mentais aqui descritos, e até agora me trouxeram bons resultados. Gostaria que o leitor também os pusesse em

prática diariamente, para seu próprio desenvolvimento e para uma vida

agradável e feliz.

Ao reler o texto, percebi que, embora descreva muitas técnicas, não as

explico. Não posso demonstrar tudo. Para mim, o importante é que se tenha sensibilizado para algo diferente. Quando aceitar as coisas sem preconceitos — algo extremamente complicado que requer um treino

intensivo — verá o mundo de maneira diferente de como o vê agora e poderá medir tudo aquilo que capta em função do seu efeito.

Document Outline

- Introdução
- Capítulo Um O MUNDO É O QUE PENSAMOS
  - A PRIMEIRA IMPRESSÃO
  - É O QUE PARECE
- Capítulo Dois O CORPO DENUNCIA OS NOSSOS PENSAMENTOS
  - A MENTE DIRIGE O CORPO
    - OS OLHOS: O ESPELHO DA ALMA
    - A BOCA: FALAR SEM PALAVRAS
    - CABEÇA E PESCOÇO: MANTER A POSTURA
    - OMBROS E BRAÇOS: O QUE QUEREM DIZER AS MUDANÇAS DE POSIÇÃO
    - MÃOS: AGARRAR O MUNDO
    - PERNAS E PÉS: INDICANDO A DIREÇÃO CORRETA
    - O CORPO: O EFEITO DA LINGUAGEM INTUITIVA
  - O CORPO DIRIGE A MENTE
- Capítulo Três DEFINIR O MUNDO COM OS NOSSOS PENSAMENTOS
  - O PODER DA AUTOSSUGESTÃO
  - O PODER DA SUGESTÃO EXTERNA
  - A LINGUAGEM CRIA A REALIDADE
    - AS PALAVRAS MÁGICAS MAIS IMPORTANTES, EM ANÁLISE
    - O PODER VERBAL: PEQUENAS DIFERENÇAS, GRANDES RESULTADOS
  - GATO POR LEBRE: DESMASCARANDO FALSIDADES
    - CONTRADIÇÃO NUMA FRASE
    - FAÇA ELOGIOS
    - REFORÇO
    - APROVEITAR AS FASES DA VIDA
    - ÿþO
    - É SEMPRE BOM OUVIR
    - INFORMAÇÕES: O ESSENCIALPARA LER O PENSAMENTO
- Capítulo Quatro OS LIMITES NÃO EXISTEM: UM TREINO MENTAL